DIS-MOI QUI TU ES

par

Ruth Minshull

Publié par, et pour plus d'informations :
Ron's Org Grenchen
Max Hauri
Mazzinistrasse 7
2540 Grenchen / Suisse
Tel: +41 (0) 32 513 72 20
theta@ronsorg.ch
www.ronsorg.ch
www.ronsorg.fr

Domaine Public
2023

Titre de l'original anglais :

How to choose your people
1972

Edition française de 1976

ISBN 978-3-907272-47-3

L'échelle des tons émotionnels et leurs brèves descriptions

4,0 – ***ENTHOUSIASME*** (gaîté, bonne humeur)
Une âme légère avec un esprit sain. Souple. Un gagnant.

3,5 – ***INTÉRÊT*** (divertissement)
Activement intéressé par les sujets concernant la survie. Se porte bien.

3,0 – ***CONSERVATISME*** (satisfaction)
Le conformiste. Ne bouscule pas le bateau. Résiste aux changements. Pas trop de problèmes.

2,5 – ***ENNUI***
Le spectateur. Le monde est une pièce de théâtre et il en est l'auditoire. Ni content, ni mécontent. Il supporte les choses. Sans but. Négligent. Ne menace pas, n'aide pas.

2,0 – ***ANTAGONISME*** (hostilité manifeste)
Le discuteur, le contestataire. Aime discuter. Brusque. Honnête. Manque de tact. Mauvais joueur.

1,8 – ***DOULEUR***
Susceptible. Irritable. Frappe la source de la douleur.

1,5 – ***COLÈRE***
Jamais détendu. Fait des reproches. Rancunier. Menaçant. Exige l'obéissance.

1,2 – ***PAS DE SYMPATHIE*** (pas de compassion, pas de pitié)
Froid comme glace. Insensible. Refoule des colères violentes. Cruel, calme, poli mais acide.

1,1 – ***HOSTILITÉ COUVERTE***

L'hypocrite gai. Cancanier. Aime souvent les jeux de mots et les plaisanteries. Cherche à introvertir. Rit nerveusement ou sourit sans arrêt.

1,0 – ***PEUR***

Lâche, anxieux, soupçonneux, inquiet. Fuit, se protège ou se fixe dans l'indécision.

0,9 – ***SYMPATHIE*** (apitoiement, compassion)

Toujours d'accord (obsessionnellement). Peur de blesser autrui. Recueille les misérables. Oscille parfois entre la gentillesse facile et les larmes.

0,8 – ***PROPITIATION*** (apaisement)

L'altruiste. Rend service afin de se protéger lui-même de mauvais effets. L'intention est d'arrêter.

0,5 – ***CHAGRIN***

Le pleurnicheur. Collectionne les chagrins et vieux souvenirs. Ressasse le passé. Se sent trahi. Tout est douloureux.

0,375 ***AMENDE HONORABLE*** (réparation, expiation)

Dit toujours « oui ». Fera n'importe quoi pour obtenir de l'apitoiement ou de l'aide. Fidélité aveugle. Le ton de celui qui s'humilie.

0,05 –***APATHIE***

Abandonne. A débranché. Suicidaire. Drogué, alcoolique ou joueur. Fataliste. Prétend parfois qu'il a trouvé la « paix ».

0,0 – ***MORT*** (mort physique)

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	DANS LA JUNGLE	11
Chapitre 1	LE DÉNOMINATEUR COMMUN	15
Chapitre 2	L'ÉCHELLE DES TONS ÉMOTIONNELS	21
Chapitre 3	APATHIE (0,05)	29
Chapitre 4	AMENDE HONORABLE (0,375)	37
Chapitre 5	CHAGRIN (0,5)	43
Chapitre 6	PROPITIATION (0,8)	53
Chapitre 7	SYMPATHIE (0,9)	61
Chapitre 8	PEUR (1,0)	73
Chapitre 9	HOSTILITÉ COUVERTE (1,1)	81
Chapitre 10	PAS DE SYMPATHIE (1,2)	97
Chapitre 11	COLÈRE (1,5)	107
Chapitre 12	DOULEUR (1,8)	119
Chapitre 13	ANTAGONISME (2,0)	121
Chapitre 14	ENNUI (2,5)	127

Chapitre 15	CONSERVATISME (3,0)	135
Chapitre 16	INTÉRÊT ET ENTHOUSIASME (3,5 – 4,0)	141
Chapitre 17	QUELQUES TRUCS POUR REPÉRER LES TONS	151
Chapitre 18	DEVONS-NOUS VIVRE SELON DES CLICHÉS ?	169
Chapitre 19	LA LUTTE DES SEXES	179
Chapitre 20	ENTRE-TEMPS, RETOUR AU BUREAU	193
Chapitre 21	GROUPES	209
Chapitre 22	L'ÉCHELLE DES TONS ET LES ARTS	219
Chapitre 23	COMMENT MANIER LES GENS EN SE METTANT À LEUR NIVEAU DE TON	235
Chapitre 24	ÉLEVER LE TON	251
Chapitre 25	VOUS ET MOI	263
	RON'S ORG	277
	LIVRES RECOMMANDÉS	279

Remarque importante

Nous sommes heureux de vous présenter une partie de l'œuvre de L. Ron Hubbard dans son originalité, indépendante et libre de toute institution autoritaire. Grâce à ce livre, vous pouvez devenir plus heureux, plus autonome et plus efficace.

Depuis 1983, l'intention de la Ron's Org est d'aider les personnes intéressées à apprendre et à appliquer les différentes techniques de Dianétique et Scientologie à disposition pour retrouver leur autodétermination, et pouvoir vivre en harmonie avec leurs propres choix, ceci sans dogme, ni contrôle de la pensée.

Important : En lisant ce livre, assurez-vous de ne jamais dépasser un mot que vous ne comprenez pas complètement.

Avez-vous déjà vécu l'expérience de vous retrouver au bas d'une page et de constater que vous ne saviez plus ce que vous aviez lu ? C'est exactement ce qui se passe lorsque vous ignorez des mots mal compris ou incompris.

Très souvent on ne sait pas qu'on n'a pas complètement compris quelque chose ou qu'on ne l'a compris que partiellement. La confusion ou l'incapacité à comprendre quelque chose est un indicateur certain de l'incompréhension.

Donc, si vous vous sentez confus ou si vous préférez arrêter de lire, il y aura un mot proche d'où vous vous trouvez dans la lecture, qui n'est pas entièrement clair pour vous. Il est préférable de revenir à l'endroit où vous avez eu des problèmes et de chercher le mot que vous ne compreniez pas bien. Trouvez la définition et clarifiez le mot dans un bon dictionnaire jusqu'à ce que vous le compreniez. Et maintenant, lisez à nouveau la même section. Si tout va bien, vous n'aurez alors plus de difficultés et vous pourrez continuer à lire avec plaisir et intérêt.

Contactez la Ron’s Org Grenchen si vous avez des questions ; nous serons heureux de vous répondre ou de vous diriger sur un thème approprié à vos questions.

Nos sites www.ronsorg.ch ou ronsorg.fr sont à votre disposition pour davantage d’informations et autres ouvrages ou articles d’intérêt.

Introduction

DANS LA JUNGLE

J'ignore ce qui occupait votre esprit quand vous aviez une dizaine d'années ; mais moi je passais le plus clair de mon temps à rivaliser d'injures avec mes frères aînés. Quand je commençai à me tracasser à ce propos, je crus que, à un certain point de ma croissance, j'apprendrais à choisir mes relations et à distinguer le brave type du mauvais bougre.

Au cinéma, c'était facile (les bons portaient un chapeau blanc) ; mais je n'avais aucun cow-boy dans mes connaissances. Confiante malgré tout, je supposai que si les gens du cinéma reconnaissaient les différences, mes parents et éducateurs savaient sûrement tout sur les gens et partageraient bien un jour avec moi leurs secrets.

Mais ils ne le firent pas.

Je devins adolescente, vaille que vaille, et m'aventurai dans la jungle de la société sans connaître la différence entre un tigre et un ours en peluche. Probablement, pensais-je, n'y a-t-il pas de tigres dans la vie réelle.

Je tombai amoureuse. C'était l'extase, le délire. C'était plus passionnant que de manger des caramels ou de se balancer au sommet de la grande roue. Une semaine plus tard, un ami me fit découvrir que mon beau garde-côte avait une petite amie chez lui à Chicago. Ils envisageaient de se marier sitôt son service terminé. Je versai toutes les larmes de mon corps.

Comment avait-il pu être si fourbe ? Pourquoi avait-il dû faire cela à moi ? Et le pire de tout était ce sentiment de m'être trahie moi-même : « Comment n’ai-je pas su quel genre de type il était ? »

C'était une jungle dangereuse, et je n'étais pas encore préparée à l'affronter. Je fis mes études secondaires. J'appris quatre ou cinq mots savants. J'appris à parler en public en dissimulant les frissons que me causait le trac. J'appris quelque chose d'important (j'ai oublié ce que c'était) à propos d'une chose appelée « pi ». Et j'appris à tenir une tasse de thé en équilibre sur mes genoux tout en parlant de futilités.

Mais, même ici parmi les bien-pensants et les érudits, personne ne put me dire le moyen de choisir mes relations : les gens que je devais aimer, engager, congédier, suivre, éviter, fréquenter, quitter ou croire.

Dans le monde extérieur sophistiqué (profession, vie mondaine, voisinage), toujours pas de réponse ; seulement des questions tout autour de moi : « Ceci est-il réellement de l'amour ? A quel club vais-je m'inscrire ? Ai-je le désir de travailler pour cette société ? Dois-je supporter ces aumônes ? Est-il un véritable ami ? Comment trouver celui qui achètera ? Me trahira-t-il ? Est-ce que ceci est une bonne cause ? Dois-je suivre les conseils de ce professeur ? »

Au même moment, mes amis trébuchaient aussi. Mark rencontre Kathy. Il tombe amoureux. Elle est gentille, coquette, aguichante. Elle ne se farde jamais trop. Elle aime la musique comme lui. Elle aime les mêmes pizzas que lui. Tout va bien entre eux. Doivent-ils se marier et faire ensemble de petites pizzas ? Je découvris qu'une petite voix en lui-même lui posait des questions, mais aucune voix n'y répondait : « Comment supportera-t-elle les crises familiales futures ? Va-t-elle s'effondrer ou rester solide ? Va-t-elle faire des crises de larmes quand je devrai travailler tard ? Sera-t-elle effrayée de quitter la ville si on me propose un transfert intéressant ? Deviendra-t-elle une chipie querelleuse si je ne gagne pas assez d'argent ? Gâchera-t-elle la vie de nos enfants ? »

Le papa de Mark n'est pas une aide. Il est préoccupé par ses propres ennuis au bureau : « Dois-je engager cet homme ? Il est

bien habillé, il n'est pas communiste. Ses favoris ne sont pas plus longs que ceux du président de la société, et il est le neveu d'un ancien frère d'armes. Sur le papier il paraît bon. Mais comment fera-t-il son travail ? A-t-il de l'initiative ? Est-ce un théoricien ou un bûcheur ? Aura-t-il une bonne influence sur les gens ou bien les écrasera-t-il ? Peut-il persévérer ? Peut-il exécuter correctement des ordres ou fera-t-il des gaffes coûteuses ? Sera-t-il un meneur ou un suiveur ? »

Je n'étais pas la seule à me demander : « Comment me faire une idée des gens ? »

En 1951, une amie intime me donna un livre appelé « *La Dianétique : la Science Moderne de la Santé Mentale* », écrit par un écrivain et philosophe américain, L. Ron Hubbard (voir chapitre Ron's Org). Ce livre éclairant exposait la cause principale des misères de l'homme ainsi que le remède à ses misères. De plus, Ron Hubbard parlait aussi de ses premières recherches dans un domaine d'étude entièrement nouveau : la classification et la prévision du comportement humain.

Plus tard en 1951, il publia « *Science de la Survie* », livre dans lequel il exposait en détail cette nouvelle science. En lisant ce livre, je fus stupéfiée d'apprendre que cet homme arrachait tout masque social et prédisait exactement ce qu'on pouvait attendre d'un individu. Il démasquait si complètement tous les habitants de la jungle (oui, même les tigres déguisés en ours en peluche) que j'étais à la fois ébahie et reconnaissante.

Je me suis familiarisée avec ces matériaux depuis maintenant vingt-et-un ans (simple approbation les sept premières années, et étude approfondie les quatorze autres). J'utilise ces données dans ma profession et dans ma vie privée et elles s'avèrent uniformément exactes et sûres. Les seules fois où elles me « lâchèrent » furent les fois où je ne les utilisai pas.

Dans ce livre j'aimerais partager les expériences que je fis avec les données de Ron Hubbard. Quand vous l'aurez terminé vous saurez comment évaluer correctement les gens, ce que vous pouvez en attendre et comment agir tout simplement avec eux.

Bien sûr vous jugez déjà les gens (avec plus ou moins de succès), de sorte que beaucoup de choses ne vous surprendront pas ; vous les reconnaîtrez.

Par contre, d'autres idées diffèrent si radicalement des théories sociales en usage que, même si vous les découvririez vous-même, vous les repousseriez peut-être. Elles ne se conforment pas du tout avec ce que nous avons entendu au catéchisme ou sur les genoux de Maman. Elles crèvent certaines de nos idées toutes faites et très confortables, mais aussi tellement pesantes.

Je découvris (et vous découvrirez comme moi) que la personne douce, souriante qui ne s'énerve jamais est dans un état moins bon que celle qui occasionnellement se met en fureur, que celui qui est porté compulsivement à « faire le bien » est plus destructif que le chenapan agressif qui ne se préoccupe que de lui-même, que la personne qui ne pleure jamais (mais accepte tous les malheurs comme sa « croix à porter ») est plus près de la mort que celle qui sanglote.

Ne prenez pas mes paroles pour argent comptant. Lisez le livre. Observez par vous-même.

Quand vous aurez fini, j'espère que vous serez d'accord pour dire que cette fois nous possédons un bagage adéquat pour survivre, et qu'après tout, explorer la jungle n'est pas si désagréable que cela.

Chapitre 1

LE DÉNOMINATEUR COMMUN

La nature fondamentale de l'Homme n'est pas mauvaise. Elle est bonne. Mais entre lui et cette bonté règnent les peurs, les fureurs et les refoulements.

Un sage a dit un jour qu'il n'existe pas deux personnes exactement semblables. Nous pouvons être éternellement reconnaissants qu'il en soit ainsi.

Il y a des gens de grande taille, de petite taille, de différentes couleurs. Les passés, les expériences sont variables, il y a des gens qui aiment décorer leur jardinet avec des flamants en plastique moulé. Malgré le caractère évidemment unique de chaque personnalité, Ron Hubbard a cependant rencontré chez tous un dénominateur commun : les émotions !

Sans doute veut-il parler de cette femme névrotique qui crie à la vue d'une souris, de cet enfant qui fait un accès de colère s'il ne peut avoir un biscuit, du soldat effrayé qui ne veut plus retourner au combat, de la femme qui sanglote hystériquement parce que son « mari ne l'aime pas ».

En quoi cela me concerne-t-il, de même que vous et le doux petit fonctionnaire qui marche dans la rue ? Nous ne sommes pas émotionnels. Ce mot n'est pas conforme.

Quand je lus l'ouvrage de Ron Hubbard, cependant, je commençai à observer tous les gens que je connaissais (et quand je n'en avais pas à ma portée, je m'observais moi-même). Ses affirmations s'avérèrent toutes vraies. Chaque personne voit la vie sous un certain jour : elle la trouve sinistre, effrayante, triste, exaspérante ou merveilleuse, mais son point de vue n'est pas régi par le raisonnement ou l'intellect. Il est déterminé par l'émotion.

La découverte importante de Ron Hubbard révèle trois faits importants à propos des émotions :

1. Une masse de réactions fixes accompagne toute émotion.
2. Les émotions se suivent selon un certain ordre : depuis le niveau « macabre » jusqu'au niveau « euphorie ».
3. Il existe des couches d'émotions contenues, réprimées, ignorées auparavant.

La masse émotionnelle

Toute émotion est accompagnée d'une masse complète, invariable, d'attitudes et de comportement. C'est pourquoi, une fois que nous avons reconnu qu'une personne est à chagrin (que ce soit temporaire ou chronique), nous pouvons nous attendre à des lamentations du genre : « J'ai été trompé. Personne ne m'aime. Les choses allaient mieux jadis. » Nous savons aussi comment il se comportera dans la plupart des situations.

La riche et belle actrice qui avale un tube de somnifère se sent engloutie par le même désespoir que l'ivrogne assis dans la rigole en tétant sa bouteille vide. Bien qu'ils utilisent des mises en scène et des costumes différents, ils jouent tous deux la même partition.

La personne qui regarde le monde à travers le verre coloré de l'apathie est tout près de la mort, quel que soit son passé ou son environnement présent. Tout commentaire, toute décision, toute action se colore d'apathie.

L'ordre des émotions

Ce fut pendant qu'il cherchait des méthodes pour améliorer la santé mentale que Ron Hubbard découvrit le modèle uniforme selon lequel les gens évoluent dans leurs réponses émotionnelles. En

aidant des individus à effacer les effets d'anciennes expériences douloureuses, il trouva qu'ils manifestaient souvent de l'apathie au début et que, le travail avançant, ils traversaient certains niveaux émotionnels qui apparaissaient toujours, pour chaque personne, dans un ordre immuable : chagrin, peur, hostilité couverte, colère (ou combativité), antagonisme, ennui, contentement et bien-être. Cette évolution d'émotions douloureuses vers des émotions agréables était un indice tellement sûr de succès qu'il commença à l'utiliser comme outil de base pour juger du progrès de chaque personne.

Il découvrit ensuite qu'il pouvait rapporter ces réponses émotionnelles sur une échelle, les plus heureuses au-dessus, les plus misérables au-dessous. Il devint bientôt apparent que toute personne se trouve habituellement à un certain niveau de cette échelle, malgré le fait qu'elle monte ou descende suivant ses expériences heureuses ou malheureuses.

Il s'avéra bientôt également que plus haute est la position d'une personne sur l'échelle des émotions, mieux elle survit. Elle est plus capable d'obtenir le nécessaire pour vivre. Elle est plus heureuse, a plus de vitalité, est plus confiante et plus compétente. Elle est gagnante.

Inversement, plus bas une personne chute sur l'échelle, plus elle s'approche de la mort. Elle est perdante, plus misérable, prête à succomber.

Si nous projetons une difficile expédition sous tente, à travers une région sauvage, inhabitée, l'échelle des émotions nous dit que nous ne devons pas choisir un compagnon qui broie du noir et trouve que cela paraît bien trop hasardeux. Nous devons prendre pour compagnon celui qui envisage positivement l'expédition.

Les gens bas sur l'échelle ne regardent pas vers l'avenir. Moins une personne est désireuse d'envisager l'avenir, plus minces sont ses chances de survivre.

Pour les identifier, Ron Hubbard donna à chaque émotion un nom et un numéro et les disposa selon l'ordre. Il appela sa séquence finale l'échelle des tons émotionnels.

Chaque position émotionnelle est appelée un « ton ». De même que tout ton musical est un son de hauteur et de fréquences déterminées, ainsi chaque ton de l'échelle des émotions contient ses caractéristiques propres qui permettent de l'identifier. Il serait difficile de jouer au piano si les touches étaient mélangées au lieu d'être disposées en bon ordre. De même, il est presque impossible de comprendre les gens et de les aider à s'améliorer sans avoir une échelle exacte qui dit exactement à quel niveau se trouve une personne sur la gamme émotionnelle.

La ligne de démarcation de l'échelle des tons est 2,0. Au-dessus de ce point, la personne survit bien. Au-dessous de ce niveau, son espérance de vie est beaucoup plus pauvre.

Nous dirons des gens qui se trouvent au-dessus de cette ligne qu'ils sont de « ton haut » ou « en haut de l'échelle ». Les gens qui se trouvent au-dessous de 2,0 sont de « ton bas » ou « en bas de l'échelle ».

Alors qu'une personne de ton haut est rationnelle, la personne de ton bas agit irrationnellement. Plus bas est le ton, plus les décisions et le comportement de la personne sont régis par son émotivité, quelles que soient son éducation et son intelligence.

Emotions réprimées

Quand nous entendons parler du « respectable » président de banque, rangé, et vivant avec son honorable famille, qui, de manière inattendue, détourne cent mille dollars et disparaît en Amérique du Sud avec une jeune danseuse, nous pouvons nous demander : « A quoi donc a-t-il pensé ? »

Voilà le hic ! Il ne pensait pas. Il éprouvait une sensation. Il était gouverné par ses émotions comme presque tout le monde. Une telle personne nous a surpris uniquement parce que son ton émotionnel était réprimé.

Certaines émotions sont évidentes parce qu'elles sont exprimées. Mais Ron Hubbard observa que sous chaque émotion exprimée, se trouve une bande d'émotions réprimées.

Enthousiasme	4,0	ENTHOUSIASME – exprimé
Intérêt	3,5	ENTHOUSIASME – réprimé
Conservatisme	3,0	
Ennui	2,5	
Antagonisme	2,0	HOSTILITÉ – exprimée
Douleur	1,8	
Colère	1,5	
Pas de Sympathie	1,2	HOSTILITÉ – réprimée
Hostilité couverte	1,1	
Peur	1,0	PEUR – exprimée
Sympathie	0,9	PEUR – réprimée
Propitiation	0,8	
Chagrin	0,5	CHAGRIN – exprimé
Expiation	0,375	CHAGRIN – réprimé
Apathie	0,05	

Avec la découverte de ces émotions subtiles, réprimées, se glissant entre les émotions exprimées comme le jambon dans le sandwich, nous avons maintenant une nouvelle classification des nombreuses attitudes humaines devant la vie. Rien de tout ceci ne signifie qu'une personne est bloquée de façon permanente dans une po-

sition particulière. Les gens peuvent changer. Et parfois un individu de ton haut peut dégringoler très bas pendant une courte période. Mais s'il est de ton suffisamment haut, il remontera vite.

Comment utiliser ces matériaux

Une fois que nous connaissons les caractéristiques fondamentales de chaque émotion, nous pouvons rencontrer une personne pour la première fois et en quelques minutes comprendre sa structure mentale actuelle. Une observation plus longue nous montrera son émotion la plus fréquente (habituelle). Nous saurons alors comment elle survit et si elle sera une relation avantageuse ou redoutable. Nous saurons comment elle peut exécuter un travail, si elle est digne de confiance, si elle peut transmettre un message sans déformation et si elle peut suivre des ordres, comment elle se comporte sexuellement et avec les enfants, si oui ou non nous aimerions être abandonné avec elle sur une île déserte.

Cela est mieux que de se fier à des caprices ou à des préjugés sommaires que l'on tient de grand-maman. En fait, c'est le seul moyen possible de choisir votre entourage.

Chapitre 2
L'ÉCHELLE DES TONS ÉMOTIONNELS

Si vous dédaignez déjà quelqu'un, vous n'avez pas besoin de l'échelle des tons pour savoir qu'il y a quelque chose qui ne va pas (avec lui, naturellement), mais l'échelle vous donnera la raison de vos sentiments et vous fournira une excuse pour ne pas l'inviter à votre prochaine réunion.

Il existe certaines personnes que nous prétendons aimer malgré le fait qu'elles nous déçoivent continuellement. Quand le dîner attend sur la cuisinière et que le soufflé se réduit petit à petit à une mixture informe, nous nous demandons avec écœurement, comment il se fait que nous soyons en relation avec quelqu'un qui ne songe même à prévenir quand il arrive en retard. Il nous vient rarement à l'esprit que nous avons peut-être mis trop de confiance en ceux à qui nous accordons notre précieuse affection.

Il y a des gens qui restent dans la pénombre de notre amitié. Ils nous paraissent assez sympathiques – ils n'oublient jamais d'envoyer une carte d'anniversaire et d'essuyer leurs pieds sur le paillasson – mais passer une soirée avec eux ne procure pas de joie.

Dans les prochains chapitres, nous allons parcourir de bas en haut tous les niveaux de l'échelle des tons. Avec un peu de chance, nous découvrirons l'éventail complet des caractères que nous rencontrons dans la vie, et (enfin !) nous saurons exactement ce que nous pouvons en attendre.

Avant de prendre les tons individuels, voyons un peu quelques informations générales à propos de l'échelle.

Sources

Puisque tout livre doit avoir une dernière page, se situant de préférence à une distance confortable (pas trop impressionnante) de la première page, je ne vais pas essayer de dire tout ce qu'il y aurait à apprendre sur l'échelle des tons et les émotions.

Les données de base de ce livre, de même que les citations (sauf quand elles sont indiquées autrement) proviennent du « *Tableau Hubbard de l'Evaluation Humaine* », « *Le Tableau Hubbard des Attitudes* » et de « *La Science de la Survie* », par L. Ron Hubbard. Je les recommande tous trois comme lecture ultérieure (voyez la liste à la fin du livre). Les exemples viennent de moi, de mes incursions dans la jungle.

Hauts et bas

Les gens expérimentent une courbe émotionnelle. C'est-à-dire que chacun fluctue sur l'échelle d'heure en heure, de jour en jour. Il grimpe s'il gagne la tombola du bureau. Il s'effondre s'il rate cette grosse affaire. Il tombe amoureux et monte au sommet de l'échelle. Sa petite amie le quitte pour un autre et le voilà à chagrin.

Les jeunes enfants voyagent souvent de haut en bas et de bas en haut avec la vitesse de l'éclair. Quand ils grandissent, les pointes hautes sont fauchées, la courbe s'aplatit et ils se stabilisent souvent à un ton (ou dans une étroite bande de tons) où ils demeurent une grande partie du temps. Il arrive qu'à certains moments ils chutent, puis remontent, selon les aléas de la vie.

La personne que nous disons « de ton haut » ne se fixe pas sur l'échelle. Elle garde un grand intérêt et de l'enthousiasme vis-à-vis de la vie. Bien qu'elle puisse être perturbée et baisser de ton si l'environnement est au bas de l'échelle, elle a du ressort et se remet rapidement une fois éloignée de la mauvaise influence.

La personne de ton haut manifeste de l'émotion de façon appropriée aux circonstances. Quand elle subit une perte grave, elle ressent du chagrin. Si elle est victime d'une sournoise machination, elle se met habituellement en colère. Elle expérimente l'émotion appropriée au moment. La personne qui survit bien fluctue donc tout au long de l'échelle ; elle est souple. Meilleure est sa condition, plus grande sera sa mobilité. Quand elle est furieuse, elle est réellement furieuse, mais ne le reste pas longtemps. Quand elle est effrayée, la peur la quitte bientôt. Elle peut être étonnamment déprimée pendant un moment, mais elle se remettra bien vite.

Si vous essayez d'améliorer une personne, vous n'essayez pas de lui faire quitter l'échelle (la personne dite « non émotive » est très nettement sur l'échelle). Nous améliorons au mieux une personne quand nous la rendons capable de contrôler, de résoudre (action de mener quelque chose à bonne fin), d'utiliser, d'expérimenter tous les tons.

Chaque fois que nous disons qu'une personne de ton haut a le « contrôle » de ses émotions, il se trouve toujours quelqu'un pour insister : « Les émotions ne sont vraies que si elles sont spontanées. Contrôler les émotions n'est tout simplement pas honnête ! » Bien au contraire, c'est la personne de ton bas qui est fausse ; elle ne manifeste pas l'émotion appropriée à l'occasion. Cet objecteur est probablement la personne qui pleurera à un mariage ou rira sottement quand quelqu'un tombe et se casse une jambe. Est-ce cela de l'émotion honnête ?

Quand nous disons que quelqu'un est bas de ton, nous ne voulons pas parler du patron qui fait une violente colère le jour où il trouve dans la poubelle les commandes non exécutées de ses clients. Cela ne fait pas de lui un 1,5 (ton Colère). La personne 1,5 est celle qui est continuellement en fureur. Quand nous parlons de peur, nous ne faisons pas allusion au chasseur qui s'enfuit quand son fusil s'enraie au moment où l'ours le charge. Nous voulons par-

ler d'une condition fixée – l'incapacité de changer son attitude et son environnement.

La personne capable peut agir et réagir ; mais la personne de ton bas récite le même couplet à chaque scène de la pièce. Cela c'est l'aberration. Ce qui cloche chez la personne de ton bas est sa rigidité. Quand elle s'effraie, peut-elle venir à bout de sa peur ? Quand un homme, dans un moment de colère, envoie quelqu'un promener, peut-il mettre fin à son mouvement d'humeur ?

Les gens hauts de ton remontent rapidement. Les gens bas de ton s'installent à un niveau de façon chronique. Ils peuvent bien bouger quelque peu vers le haut ou vers le bas, mais ils ne quittent leur zone basse que peu de temps.

Une nouvelle vision sur la santé mentale

Il est facile de dire qu'un homme est fou s'il prétend être Napoléon ou s'il se met subitement à tuer les gens dans la rue. Mais les gens intelligents (en particulier parmi nos jeunes mouvements réformateurs) se doutent quelque peu qu'une folie subtile imprègne toute notre civilisation actuelle. Nous voyons une société qui permet la destruction sans discrimination des gens et de l'environnement (par les guerres et les pollutions), une société qui dépense des millions pour la « recherche » sur la santé mentale et où, en même temps, les instituts psychiatriques débordent et les suicides augmentent. Nous voyons des agents de l'Etat confisquer du miel dans les maisons de régime à cause du « mauvais étiquetage », mais autoriser l'étiquette « pain amélioré » sur un produit qui contient principalement des produits chimiques imprononçables et qui, après pétrissage et cuisson, prend une apparence informe et caoutchouteuse.

Légalement une personne est considérée comme aliénée si elle ne différencie pas le bon du mauvais ; mais cela n'est pas un guide

facile à utiliser pour nos jugements et nos options délicates de tous les jours.

En plus de ses autres qualités utiles, l'échelle des tons nous offre une échelle valable pour mesurer la santé mentale.

Plus bas est le niveau de fixation d'une personne sur l'échelle, moins bonne est sa santé mentale. Il n'y a pas de limite nette entre l'équilibre et l'aliénation. Une personne est plus ou moins équilibrée à chaque instant. En fait, il se peut qu'elle agisse rationnellement dans certains domaines et d'une façon complètement loufoque dans d'autres.

C'est principalement le volume du ton qui fait que notre société enferme une personne. C'est-à-dire, quand quelqu'un est bloqué dans un ton bas avec le volume maximum, on le considère en général comme aliéné.

Par exemple, un homme fou furieux bat sa femme avec une batte de baseball, un autre (à un volume plus faible) détruit la sienne par des mots : tous deux sont détraqués, mais la société ne reconnaîtra comme dangereux que le premier.

Le ton social

La plupart des gens présentent un ton social plaisant par dessus leur ton émotionnel chronique, et ils l'utilisent dans leurs rapports sociaux quotidiens.

Le magasinier vous sourit poliment même s'il aimerait plutôt vous envoyer un coup de poing à la figure. Quand nous rencontrons une connaissance dans la rue, nous lui disons généralement que nous allons bien même si nous sommes en piteux état.

Avec un peu d'habitude, cependant, vous deviendrez capable d’identifier le ton chronique malgré cette couverture protectrice.

Emotions absentes

Vous penserez vraisemblablement à quelque émotion ne figurant pas sur l'échelle. La plupart d'entre elles s'y trouveront quelque part sur les niveaux, comme synonymes ou comme nuances d'un ton. Par exemple, anxiété, embarras, inquiétude, terreur et timidité représentent tous des tonalités et nuances du niveau Peur.

Il y a d'autres sentiments comme amour, haine et jalousie qui traversent le ton d'une personne. Une personne Sympathie n'aime pas du tout comme une Colère. Un mari jaloux fusillera son rival ou bien se saoulera bien tranquillement, selon son ton du moment.

Certains de ces sentiments supplémentaires seront discutés dans un prochain chapitre.

Autres champs de recherche

Des particularités à propos des émotions se retrouvent dans toutes les recherches sur le comportement humain. Sans l'usage de l'échelle des tons cependant, les données connues sur le sujet s'ordonnent rarement en une forme utilisable.

Toute personne qui conseille, guide ou essaie d'aider les gens (pour autant qu'il désire réellement aider) accueillera volontiers et acceptera l'échelle des tons car ses observations personnelles lui montreront sa valeur.

Il y a un exemple intéressant d'une étude professionnelle qui confirme l'arrangement des émotions selon une échelle. Une psychiatre d'un grand hôpital universitaire du Midwest poursuivit il y a peu de temps un programme de recherche de cinq ans au cours duquel elle interviewa plus de quatre cents patients afin de trouver des moyens d'aider les mourants à affronter leur situation pénible.

Suite à sa recherche, elle découvrit que la plupart des gens passent par « cinq états psychologiques avant de mourir : le négati-

visme, la colère, le marchandage, le chagrin et l'acceptation ». Durant les quatre premières périodes, déclare la doctoresse, les patients ont encore une lueur d'espoir de vivre. Au stade final, « ils sont principalement prêts à affronter la mort en paix ».

Quand vous aurez lu les prochains chapitres, vous reconnaîtrez que les cinq états rapportés par la doctoresse sont : Antagonisme, Colère, Peur (sous la forme de Propitiation), Chagrin et Apathie.

Résumé

Les gens bas de ton vous donneront beaucoup de justifications de leurs attitudes ; ils utiliseront leur intelligence pour justifier leurs convictions alors qu'en vérité, ils essaient d'expliquer des attitudes émotionnelles sur lesquelles ils n'ont pas de contrôle. La personne Colère dira : « Il faut être dur avec les gens. » La personne Peur vous conseillera d'« être prudent… » et l'individu Apathie vous dira (si seulement il le dit) que « de toute façon, il n'y a rien à faire. » Toute personne croit ce qu'elle dit. Si elle vit sur un ton depuis longtemps, c'est son chez-soi et elle est convaincue qu'elle a un droit naturel à se trouver là.

Nous ne devons pas avoir de l'aversion pour les gens parce que leur ton est bas. Nous ne devons pas non plus « les porter aux nues » si l'observation nous donne des évidences contraires. Le mieux à faire (pour eux comme pour vous) est de les juger correctement. Alors seulement vous aurez une chance de leur faire remonter l'échelle.

Vous pouvez commencer à apprendre l'échelle des tons aux enfants dès qu'ils ont quatre ou cinq ans. Ils sont habituellement fascinés dès qu'ils voient l'échelle des tons dessinée en couleurs. Vous ne pouvez leur donner meilleure préparation pour la vie. Après l'avoir apprise à mes propres enfants, je sais qu'ils ne voudront pas

travailler ou voter pour une personne de ton bas, l'engager ou en tomber amoureux (et c'est pas mal de soucis hors du chemin).

Ne dites pas à une autre personne où vous croyez qu'elle est sur l'échelle. Vous pouvez vous tromper et cela la déprimerait. Vous pouvez avoir raison et cela la tracasserait.

Dans les deux cas, cela ne l'aiderait pas. (Vous avez sûrement rencontré l'une ou l'autre fois le gars détestable qui vous souriait d'un air suffisant en vous disant : « Je vous ai complètement jugé. »

Soit dit en passant, nous retrouverons ce type au chapitre 1,1). Donc, ne faites pas cela. S'il lit ce livre et se place lui-même sur l'échelle, il aura fait un grand pas dans la voie de son progrès. La plupart des gens montent considérablement de ton rien qu'en comprenant l'échelle.

Utilisez l'échelle des tons pour choisir votre entourage, pour détecter les éléments perturbants dans votre famille, votre bureau et vos groupes. Apprenez à repérer les gens rapidement et vous n'attendrez pas d'eux plus qu'ils ne peuvent donner. Au contraire, vous pouvez les aider à élever leur ton.

Ne vous intéressez pas trop à votre propre position sur l'échelle. Nous nous heurtons à nous-mêmes à des places bizarres ; nous tournons le coin, voyons un visage dans un implacable miroir et nous nous exclamons : « Qui est cet étranger ? Oh ! Non, est-ce vraiment moi ? »

C'est déconcertant, mais en continuant à lire vous vous retrouverez plus près du sommet aussi. Je vous le promets.

De toute façon, ce livre concerne les autres personnes. Compris ? Ni vous, ni moi. Et maintenant, jetons un coup d'œil à ces personnages…

Chapitre 3

APATHIE (0,05)

Apathie : 1. Absence d'émotion ou de sensation. 2. Absence d'intérêt pour des choses considérées généralement comme stimulantes, intéressantes, ou émouvantes ; indifférence.

The American Heritage Dictionary

« Je suis sur une nouvelle voie maintenant » me dit mon jeune ami. « Plus rien ne me tracasse ; je prends simplement la vie comme elle vient. J'ai pas mal mûri ces derniers mois. J'ai pu me débarrasser de tous ces rêves insensés et je suis prêt maintenant à m'installer et à faire des choses sérieuses. Voilà où j'en suis réellement. »

Si je n'avais pas connu l'échelle des tons, les assertions de mon ami concernant sa maturité auraient pu me convaincre. Mais je me souvenais de sa vitalité bouillonnante quatre mois auparavant, au moment où il partait pour New York. Confiant dans son talent, optimiste pour l'avenir, il partait en rêvant de succès. A un certain moment, au cours des mois qui suivirent, sans fanfare ni éclat, tout son monde s'écroula. Quelqu'un ou quelque chose lui ôta son espoir. La « prise de conscience » philosophique était en fait une douche froide. Il avait tout laissé tomber. Apathie.

Quand une personne subit une perte grave et ne peut exprimer son chagrin, elle le refoule et descend à Apathie où elle peut clamer que rien ne l'affecte plus.

« De toute façon, ce rôle dans la pièce ne m'intéresse plus. »

Apathie c'est tourner le dos. Tourner le dos à l'amour, à la vie, à l'espoir, aux larmes, au rire, au rêve. Une personne peut tomber à

n'importe quel ton bas après une perte, mais à Apathie, elle n'a pas seulement perdu, elle sait qu'elle ne sera plus jamais capable de gagner.

C'est le plus tragique de tous les niveaux de ton. Un dangereux état d'esprit à la limite de la mort, avec souvent des idées de suicide. Pour cette personne, la vie est comparable à une horde d'éléphants qui l'a écrasée et piétinée sans lui laisser le moindre espoir.

Les hauts et les bas en apathie

Si quiconque en Apathie était recroquevillé sur le sol d'un institut psychiatrique et étiqueté « catatonique » vous l'identifieriez aisément. Mais vous le rencontrerez tout bonnement aussi en train de donner des conférences dans une grande université et étiqueté « intellectuel brillant ».

Apathie se divise en deux niveaux. L'Apathie la plus profonde (appelée parfois simulation de mort) n'est qu'à peine au-dessus de la mort. L'individu peut être au lit, incapable de prendre soin de lui-même, complètement replié sur lui-même et souffrant d'hallucinations. Les gens sont en général dans cet état après une opération ou un grave accident. C'est facile à reconnaître.

C'est le niveau supérieur, Apathie-qui-se-promène, qui est plus trompeur. Il est peut-être pied nu, barbu, et en quête de LSD. Il porte peut-être un élégant complet de businessman et se ruine en Martinis tous les après-midi. Ce peut être celui qui se tire une balle dans la tête, ou bien celui qui espère qu'un autre fera le travail à sa place et traverse inconsidérément la rue quand le feu est rouge.

J'ai rencontré récemment un individu Apathie bavardant au cours d'un dîner. Son ton apparaissait à presque chacune de ses remarques. Nous parlions d'autos. Il résumait le sujet en disant : « Le marché automobile est mort. Il est fini. »

Quand la conversation abordait le problème de la construction, il disait : « Le petit entrepreneur est mort. Il n'a plus aucune chance ». Puis ce fut la politique : « Essayez donc d'y mettre un peu d'ordre et vous êtes mort. » L'indice de son ton n'était pas seulement son pessimisme absolu, mais aussi son usage fréquent du mot « mort ».

Bien que la personne Apathie puisse aller en classe, faire son ménage, faire du cinéma ou tenir son emploi, elle essaie en général de se détruire elle-même d'une manière quelconque.

Drogues et alcools

Le drogué et l'alcoolique sont des gens Apathie. Ne vous laissez pas berner par une agressivité de surface, par une douceur larmoyante, ou de l'exubérance manifestée quand il est haut. Comment est-il quand il est bas ? Voilà la sensation qui le pousse chaque fois à une fuite chimique. Il se suicide lentement. Il s'attend à succomber, mais il s'insensibilise par la drogue pour que cela soit moins pénible.

Entre-temps, son entourage sera découragé, préoccupé et essaiera désespérément de faire quelque chose pour lui.

Voilà une bonne petite caractéristique d'Apathie : ceux qui l'entourent s'épuisent en essayant (et échouant) de l'aider.

Par delà le bien et le mal

De temps à autre nous rencontrons une personne en Apathie qui s'imagine être dans un état de sérénité. Dans l'impossibilité de reconnaître son sentiment d'impuissance, elle le justifie par de beaux discours. Je l'appelle « Apathie intellectuelle ».

Bill, un étudiant me parlait de son ami qui avait étudié un tas de philosophies et de religions jusqu'au moment où il en avait établi une de son propre cru. Cet ami lui décrivit longuement l'accomplissement de cette « prise de conscience ultime ». Profondément impressionné, Bill dit : « Maintenant que tu as atteint cet état toi-même, je m'étonne que tu n'essaies pas d'aider les autres à y arriver aussi ».

« Pourquoi le ferais-je ? » répliqua l'ami, « ils sont finalement tous 'moi'. » Il n'y a plus ni bien ni mal. Il tombe en Apathie et se prend pour un dieu.

Responsabilité

Il y a certaines philosophies (telles que les religions orientales) qui sont fondées sur les plus hautes attitudes de l'échelle ; mais les gens bas de ton peuvent en inverser le sens et aboutir finalement à Apathie. Quand un individu ou une doctrine préconise moins d'activité, moins de communication, moins de contact avec les gens et moins d'engagement dans la vie, vous pouvez ignorer les étiquettes érudites. Cela mène à Apathie.

D'autres études et doctrines semblent inviter à une perspective apathique. Le fataliste se cramponne à la croyance que tous les événements sont prédéterminés et que les êtres humains sont impuissants à changer quoi que ce soit (« Je ne suis même pas responsable de moi-même » dit Apathie). Leurs disciples recherchent leur destinée dans les astres, les chiffres, les couleurs et les boules de cristal. Les gens en Apathie gobent parfaitement tous ces boniments.

Cause et effet

Quand quelqu'un se considère totalement gouverné par des influences extérieures, il s'installe en Apathie. Il acceptera des pertes cruelles et dira en soupirant : « C'est la volonté de Dieu ; je ne puis rien y faire. » « Si c'était écrit, il fallait que cela arrive. » (Cela n'est pas véritablement un point de vue religieux, remarquons-le en passant, car toute religion digne de ce nom offre à l'homme un chemin pour en sortir, un salut.) La personne en Apathie se considère elle-même de moindre valeur que les étoiles, les planètes, les résultats de football et la puce sur sa jambe. Une personne haute sur l'échelle des tons s'estime dangereuse pour son environnement (elle n'en est pas dépendante) ; elle change l'environnement pour l'adapter à elle ; elle est cause (personne ou chose responsable d'une action ou d'un résultat – *American Heritage Dictionary*). Mais plus une personne se croit être l'effet (quelque chose qui est produite par une cause ou un agent ; résultat – *American Heritage Dictionary*), plus elle se rapproche d'Apathie et de la mort.

Propriété

Les gens bas de ton ont des conceptions particulières concernant la propriété. Mais à Apathie, une personne est bien près d'avoir le sentiment de ne rien posséder. Cela peut être vrai au sens strict ou bien, tout en ayant de grandes possessions, elle n'arrête pas de dire : « Cela ne sert strictement à rien de posséder quoi que ce soit. »

Elle pense aussi que les autres ne doivent rien posséder. Elle a une influence destructrice sur toute propriété. Elle gaspille votre temps, elle laisse s'accumuler ses dettes, laisse les lumières allumées et les moteurs tourner, et occasionnellement empruntera votre téléphone pour appeler la Nouvelle-Zélande. Elle est complètement ahurie si cela vous ennuie : « Vous devez de toute façon vous débarrasser de tout ce fourbi. »

Une star de cinéma venant de faire fortune déclare : « Je devrais économiser de l'argent pour mes vieux jours, mais je ne le fais pas. Tout l'argent que j'ai gagné s'évapore comme s'il ne m'appartenait pas. Je ne ressens pas le besoin de faire quoi que ce soit pour ma sécurité. Je laisse simplement venir les choses. »

Je suis impuissant

Il y a des gens qui se vantent de n'être affectés par rien ; ce sont des chômeurs émotionnels. Cela se marque à l'extrême Apathie.

Tim, un étudiant, trouvait que la vie perdait tout son sel ; plus rien ne l'intéressait. Il déclara à son ami, Georges, qu'il projetait de se mettre au LSD. Les deux garçons savaient que la drogue pouvait produire des troubles mentaux durables et ils avaient, jusque-là, décidé de ne pas entrer dans l'aventure de la drogue. Cependant, Georges se trouvait lui aussi en Apathie à ce moment-là, et se contenta de dire : « Bon, je ne suis pas d'accord avec toi sur ce que tu comptes faire, mais je sais que je ne puis rien faire pour t'en dissuader. » Si Georges avait été plus haut de ton, il ne se serait pas senti impuissant ; il aurait au moins essayé de faire quelque chose.

La personne Apathie sophistiquée déclarera qu'elle est dégoûtée : « J'en ai marre de la vie. Rien n'est gai. Que pouvez-vous donc trouver d'excitant dans ce monde superficiel ? »

« Les choses ne sont jamais réelles »

Un an après le premier alunissage des astronautes américains, un grand quotidien des U.S.A. organisa le reportage de mille sept cents interviews dans des groupes sociaux partout dans le pays, pour connaître l'opinion des gens sur cet événement. Les journalistes rapportèrent qu'un nombre incroyable de gens doutaient de la réalité de la mission Apollo. Cela se retrouvait en particulier chez

les vieux et les pauvres. Une vieille femme de Philadelphie pensait que l'alunissage avait été « joué » dans le désert de l'Arizona. Un ouvrier du bâtiment qui chômait à Miami déclara : « J'ai vu cela à la télévision, mais je n'y crois pas du tout. L'homme n'a jamais été sur la lune. » Dans un ghetto de Washington D.C. plus de la moitié des gens interrogés exprimaient des doutes sur l'authenticité de la marche sur la lune. Un homme, essayant d'expliquer son attitude émotionnelle, dit : « C'est un effort délibéré pour masquer les problèmes intérieurs. Les gens sont malheureux, et une telle mise en scène les empêche de penser à leurs problèmes. »

Les choses ne sont jamais réelles pour une personne apathique.

Le joueur

Le joueur invétéré est à Apathie. Si quelqu'un gagne, normalement, il est plus haut de ton car il est cause sur le jeu, il en est moins effet. Par contre, le joueur compulsif ne peut quitter le jeu quand il a gagné. Quand un homme joue et perd le loyer et la note de l'épicier chaque jour de paie, il manifeste l'attitude apathique vis-à-vis des possessions : « Il vaut mieux ne rien posséder. »

Un paquebot en croisière vers l'Amérique du Sud reçut un jour un message disant qu'un autre bateau, ayant le feu à bord, était en train de couler. Le capitaine changea de route et arriva le premier près du navire en flammes. Huit cents passagers et les membres de l'équipage étaient dans l'eau, trempés, agités et effrayés. Ils avaient tout perdu sauf les vêtements qu'ils portaient. Tous furent sauvés, et les passagers du paquebot étaient attroupés sur le pont, observant et participant à ce sauvetage excitant, certains fournissaient des vêtements et des logements chauds aux victimes.

Durant tout ce remue-ménage le casino était resté ouvert. Un certain nombre de joueurs endurcis restèrent là, l'œil hypnotique-

ment fixé sur les tables, apparemment inconscients et insensibles au drame réel qui se passait quelques mètres plus loin.

Voilà l'Apathie. Aucun autre ton ne montrerait cette indifférence à une expérience si bouleversante.

« L'homme ne change jamais »

Un jeune qui comprend l'échelle des tons sait s'il doit accepter ou non les avis et les idées de ses aînés. Un jour, mon fils de dix-sept ans parlait d'une conférence donnée par un de ses professeurs d'université ; ce dernier avait déclaré : « L'homme ne change jamais. Il continue à faire toujours les mêmes erreurs. Il ne tire pas de leçons. Il ne s'améliorera jamais. »

« Où cela se trouve-t-il sur l'échelle des tons ? » demandais-je. Mon fils se mit à rire et dit : « Apathie, bien sûr. »

Voici donc une personne qui passe ses années d'enseignement et d'expérience à soutenir une attitude émotionnelle sur laquelle elle n'a aucun contrôle.

Vous pouvez trouver des documents historiques ou autres soutenant n'importe quelle attitude sur l'échelle. Cependant, si nous acceptions complètement ses « preuves », aucun professeur ne se soucierait d'enseigner, aucun homme de science ne continuerait à jongler avec des tubes à essais, et moi-même, je serais restée au lit aujourd'hui.

Résumé

Quelque éblouissante qu'elle soit, aucune personne en Apathie ne peut être davantage qu'un pâle reflet de la vitalité que nous trouvons dans les tons plus élevés.

Laissons-nous donc glisser un peu vers le haut…

Chapitre 4

AMENDE HONORABLE (0,375)

Amende : Réparation ou paiement pour s'acquitter d'une insulte ou injure.

The American Heritage Dictionary

Lucy décide de quitter Oliver. Il est accablé. Sanglotant, s'apitoyant sur lui-même, il jure : « Je ferai n'importe quoi pour que tu m'aimes de nouveau. »

Il téléphone, il envoie des cadeaux et des lettres implorantes. Il l'attend derrière le coin pour pouvoir la rencontrer « par hasard » quand elle sortira de chez elle. « S'il-te-plaît, Lucy, dis-moi pourquoi tu ne m'aimes plus. Je ferai tout ce que tu veux que je fasse. Dis-moi seulement que tu me donnes une chance. »

« Oliver, ne peux-tu pas admettre que c'est fini. Je ne veux plus te revoir. » Il laisse tomber la tête. « Alors pourquoi vivre encore ? » murmure-t-il, « Je voudrais être mort. J'aime autant me tirer une balle dans la tête. »

Une personne Amende Honorable demande pardon sans arrêt, elle est servile, obséquieuse, rampante, elle essaie d'expier quelque faute réelle ou imaginaire. Elle vous lèche les bottes d'une façon si servile et lassante qu'heureusement peu de gens restent longtemps sur ce ton. C'est plutôt un ton de transition, parce que quand les manifestations d'Amende Honorable échouent, la personne s'apitoie de plus en plus sur elle-même et finit par toucher le fond (comme Oliver), le stade apathique.

La personne à 0,375 veut se faire pardonner par tous les moyens (propitiation), mais elle ne peut rien refuser. Nous trouvons ici la

fidélité aveugle, le sacrifice de soi, l'abnégation, le martyre du suicide et le « comment pourrais-je jamais m'acquitter suffisamment ? » Elle sera enjôleuse, flatteuse, elle s'aplatira pour obtenir sympathie ou aide.

Le jeune chien est réprimandé pour avoir fait des saletés dans le coin. Il baisse la tête et s'esquive. Tout est perdu. Mais, voyons un peu… peut-être y a-t-il encore de l'espoir. Il revient, vous lèche la main, remue la queue et implore expressivement votre pardon. Il est à Amende Honorable.

C'est ici que nous trouvons le pochard aviné qui mendie dans la rue et la droguée à l'héroïne qui se prostitue pour gagner une nouvelle injection de drogue.

Dans le couloir entre Apathie et Chagrin, ceci est un ton intermédiaire ; mais il est de bon augure si la personne vient du fond de la cave.

Quand l'alcoolique est prêt à être aidé

Le buveur ira à 0,375 quand il essaie platement d'obtenir un nouveau verre ; mais le buveur converti doit aussi passer par cette émotion pour guérir. En fait, il peut se retrouver à Amende Honorable dans les deux cas.

Une personne à Chagrin sent que tout est douloureux. Si elle glisse à 0.375, elle dira : « Je ferais n'importe quoi pour ne plus souffrir cela. » Quand il n'y a pas d'aide constructive en vue, elle noie sa douleur dans un anesthésique émotionnel : l'alcool.

Si elle a un jour de la chance, dans un moment de sobriété, elle réalise que la solution choisie est devenue un plus grand problème que le problème originel qu'elle avait essayé au départ d'esquiver. Son remord la fait monter à Amende Honorable.

Nous pouvons voir ici pourquoi tant de « cures » de drogues ou d'alcool ne sont pas durables. Ecarter quelqu'un de la drogue n'est qu'une mesure temporaire. Pour être réellement guérie, cette personne doit sortir d'Apathie et vouloir faire quelque chose pour résoudre la situation. Après cela elle doit continuer à remonter l'échelle. Si elle reste dans les émotions inférieures, elle rechutera à la moindre difficulté.

Nous voyons parfois l'alcoolique qui prend sporadiquement la résolution de changer, mais qui retombe aussitôt. Dans un tel cas, la connaissance de l'échelle des tons peut aider. Il doit savoir que le problème n'est pas l'alcool, c'est l'émotion, les misères qu'il ressent quand il n'est plus dans l'euphorie du Martini. La cure c'est de remonter son ton. Il est vital qu'il soit dans un environnement qui l'aide à monter de ton et non avec quelqu'un qui prend plaisir à le voir tout en bas.

Jack choisit une profession qui ne lui convenait pas, pour faire plaisir à ses parents. Il ne pensait pas qu'il renonçait en fait à ses propres buts (être photographe). Vingt ans plus tard, il était un alcoolique hospitalisé pour une sixième cure. Le docteur l'avertit : « Si vous retournez au pinard, vous êtes mort dans un an. Votre foie ne tiendra pas le coup ». Il remonta à 0,375 et chercha une assistance professionnelle. Dès qu'il découvrit la cause de son Apathie, il quitta son emploi et devint un photographe de première classe. Il n'a plus pris un verre depuis cinq ans et il réussit magnifiquement dans son nouveau travail.

Les joueurs anonymes

Un joueur jouait au poker sa maison contre la maison de jeu. Sans aucune expression il attendait. Quand le jeu final lui annonça qu'il avait gagné, il se contenta de hocher la tête. Un spectateur, ahuri par son apparente indifférence (spécialement l'absence d'enthousiasme au moment où il gagne) lui demanda : « Comment

pouvez-vous simplement hocher la tête alors que vous avez gagné vingt-cinq mille dollars ? »

Le joueur haussa les épaules et dit : « Vous savez quel a été mon meilleur moment ? Quand j'attendais pour voir quelle serait la dernière carte. C'est alors que je me sentais vivre. C'est le seul moment qui signifie quelque chose pour moi. Gagner, perdre, l'argent, cela ne signifie rien, mais à ce moment-là j'étais vraiment quelqu'un. »

Le concept « Je ne suis rien » est un ton Apathie. Quand une personne découvre quelque chose qui la sort de là, même temporairement, elle s'y accroche comme à une drogue. Donc pour guérir, cette personne doit monter d'un degré.

Une organisation appelée « les joueurs anonymes » fit cette découverte. Grâce à son programme, elle sauve apparemment des ménages, des familles et même des vies ; mais cela ne marche que quand l'individu admet qu'il est impuissant devant la tentation du jeu mais qu'avec l'aide d'autrui il peut liquider le problème. De plus, il doit réaliser qu'il peut être « quelqu'un » même s'il n'agit pas. Ceci, bien sûr, requiert une montée de ton ; mais au départ il doit atteindre Amende Honorable avant de désirer faire quelque chose pour lui-même.

Au travail

Quelqu'un qui travaille pour un patron autoritaire peut finalement perdre toute confiance en lui et devenir apathique vis-à-vis de son propre jugement et de sa créativité. S'il y a un soupçon d'espoir qu'il puisse garder sa place, il deviendra pourtant le faible type qui dit toujours « oui ». S'excusant constamment pour son humble existence, il s'attellera aux besognes les plus dégradantes pour éviter la « douleur » d'être congédié ou réprimandé. Cependant, il y fera sans doute des gaffes. C'est le polisseur de pommes qui, dans ses

efforts frénétiques pour plaire, laissera sans arrêt tomber ses pommes dans la boue.

Résumé

Chaque fois qu'un individu rencontre une grave déception, est critiqué ou trahi, il peut abandonner ses buts, ses objectifs, et tomber en Apathie. Tant qu'il est dans cette émotion de profonde dépression, il ne désire pas réparer l'incompréhension ou les torts qui existent (les siens ou ceux des autres). Il doit monter à Amende Honorable. Alors il a une chance.

Un jour un jeune ami de vingt ans vint me voir : « Je ne sais pas ce qui se passe avec moi ces derniers temps. J'ai l'impression que la vie est là à côté de moi, mais que moi-même je ne suis pas dans le coup. Je ne sais plus ce qui est réel. C'est terrible. J'aimerais mieux n'importe quoi que cela. Que dois-je faire pour en sortir ? »

Bien que cette situation paraisse sinistre, c'était une amélioration. Pendant plusieurs semaines, ce jeune homme avait navigué dans une Apathie « tout est pour le mieux », le ton le plus inaccessible qui soit. Maintenant il en était conscient. Bien que la montée soit minime, il était cependant désireux de faire quelque chose. Nous parlâmes quelque peu et il me raconta la grosse déception qui l'avait fait tomber en Apathie. Alors il pleura, et quand ses larmes qui avaient été refoulées furent toutes versées, il se retrouva en haut de l'échelle. Il me quitta les yeux brillants et le visage radieux.

Amende Honorable est un ton faible, servile ; mais il contient quelque espoir. A partir de là, à travers le cafard, vous pouvez remonter. C'est ce que nous allons faire dans le prochain chapitre.

Chapitre 5

CHAGRIN (0,5)

Chagrin : Angoisse mentale intense ; profond remords ; tristesse cruelle, ou l'équivalent.

The American Heritage Dictionary

Mildred se plaignait toujours de sa vie conjugale. « Il ne m'aime pas. Il me traite si mal, et j'ai abandonné toute ma carrière pour lui. Tout était tellement mieux quand j'étais célibataire. »

Pour dire quelque chose (c'était au temps où j'étais encore bien naïve), je lui demandai pourquoi elle restait avec lui si cela allait si mal. Quand je la revis un an plus tard, elle me dit : « Eh ! bien, j'ai suivi ton conseil ; j'ai demandé le divorce. »

J'en fus choquée, parce que je ne lui avais pas conseillé de divorcer. Mais Chagrin est un niveau quelque peu hypnotique. Il absorbe tout ce que vous dites et en utilise une partie pour succomber.

Je ne vis plus Mildred pendant l'année qui suivit, mais elle sanglotait toujours. Maintenant divorcée, c'était son fils qui refusait de vivre avec elle et elle qui quittait un rôle convoité d'actrice dans un long métrage parce qu'elle « ratait tout ». Maintenant, après s'être mise dans le pétrin, elle disait : « J'avais un mari, un fils, de l'argent, un travail. Et maintenant je n'ai plus rien. »

Chagrin appelle à l'aide, implore la compassion. C'est un suicidé en puissance, un pleurard, quelqu'un qui se plaint continuellement et s'apitoie sur lui-même. Il a raté ; il est trahi ; il a tout perdu. C'est la confusion.

Chagrin et Apathie sont des tons qui ont en commun plusieurs caractéristiques. En fait la position de 0,5 est de l'Apathie induite

par Chagrin. Il y a à Chagrin un peu plus de vie qu'à 0,05. Il se tord les mains. Il a l'impression d'être sur le point d'échouer, mais il y a toujours un dernier sursaut de protestation.

Quand un individu subit une perte (décès, départ d'un être aimé, échec d'une entreprise), il peut se retrouver temporairement à Chagrin. Par contre la personne fixée à ce ton est la personnification de la perte, quand bien même il n'y a aucune explication : « Qu'est-ce que j'ai fait de mal ? » « Pourquoi Dieu me punit-il ainsi ? »

Une femme à Chagrin est peut-être tout le temps au bord des larmes. Vous pouvez le voir sur son visage. Si vous essayez de la questionner sérieusement sur quoi que ce soit, elle se met à pleurer. Une parole un peu dure ouvre les vannes. Elle entend parler des pauvres petits orphelins de Tombouctou et elle verse assez de larmes pour y faire flotter le Queen Mary.

Cependant, toutes les personnes à Chagrin ne pleurent pas. Certaines restent à Chagrin refoulé juste au-dessous des larmes (ce qui les rapproche d'Apathie). Ceci est plus habituel chez les hommes, car ils sont en général convaincus, comme les enfants, que les « grands garçons ne pleurent pas », de sorte qu'ils doivent refouler les manifestations extérieures de leur souffrance.

Vous le verrez pourtant à leur visage : la bouche nerveuse et les yeux mélancoliques de chien battu. Vous entendrez aussi de profonds et lourds soupirs. Même sans ces manifestations physiques, vous reconnaîtrez Chagrin à ses paroles. Bien qu'il ne pleure pas toujours, il se plaint toujours.

Seul le passé existe

Le 0,5 chronique est échoué sur une étroite arête ; il ne peut monter ni descendre et il ne veut pas se laisser aller. Il ne peut donner de l'aide et ne veut pas en recevoir. Il se cramponne. Et entre autres, il se cramponne au passé. Il collectionne les signes des

temps meilleurs : programme de théâtre, le gant qu'elle portait le jour où il l'embrassa pour la première fois, les fleurs séchées, le vieux fauteuil qui avait appartenu à la grand-tante Belinda (Note : les antiquaires ne sont pas nécessairement à Chagrin ; ce sont seulement des investisseurs habiles).

En plus des objets, il collectionne les vieux souvenirs. Sa conversation concerne presque entièrement le passé. Ses histoires expriment habituellement des regrets mélancoliques et de la nostalgie pour le « bon vieux temps ».

Vieux Lucifer regrette son chien qui est mort de vieillesse. Il conserve la laisse et la vaisselle du chien. Il orne sa maison de photos de son chien et parle constamment du bon temps qu'ils ont vécu ensemble : « C'était mon meilleur ami. Il était toujours près de moi. »

Il en conclut qu'il a tout perdu. Si vous lui suggérez de se procurer un nouveau chien, il vous dit : « Je ne peux pas remplacer mon vieux Jake. De plus, je ne veux pas m'attacher à un autre chien. Il mourrait un jour lui aussi. »

Sentiment d'abandon et nostalgie sont deux expressions atténuées de Chagrin. Quand une personne retrouve sa vieille école, sa ville natale ou son ancien bureau, elle découvre que les temps ont changé : ce n'est plus comme c'était avant. C'est un peu triste. (Cela coûte souvent cher à un homme qui éprouve de la nostalgie pour sa vieille école : l'association des anciens le fait grimper à Propitiation et lui soutire un gros billet.)

Chaque fois que quelqu'un ressent de la mélancolie quand il lui faut quitter quelque chose ou quelqu'un, cette répugnance à abandonner le passé manifeste un état Chagrin, léger ou important.

Honnêteté

Ne vous fiez pas à une information qui vous est donnée par une personne Chagrin. En implorant de la pitié, elle peut vous tenir les propos les plus fantaisistes pour justifier son accablement.

J'entendais deux jeunes garçons parler avec une fille en Chagrin chronique. Elle se plaignait de sa mère et disait : « Elle me bat. »

Choqués et compatissants, les garçons commencèrent à l'interroger plus avant. L'un d'eux demanda : « Sans blague ! Combien de fois t'a-t-elle battue ? »

« Eh bien, une fois. »

« Oh ! Combien de fois en tout t'a-t-elle donc frappée ? »

« Euh… une fois. »

« T'a-t-elle frappée avec le poing ou la main ouverte ? »

« Eh bien, c'était main ouverte ; mais cela a fait vraiment mal ! »

« En d'autres mots, elle t'a seulement giflée une fois. D'accord ? »

« Oui, je crois que oui. Mais cela m'a fait vraiment mal. »

Voilà l'honnêteté de 0,5. Une gifle au visage devient « être battu ». La personne chroniquement à Chagrin doit constamment trouver des raisons pour expliquer son ton émotionnel. Madame Veuve Jones se plaignait sans arrêt de la vie que lui faisait mener son mari. Maintenant qu'il n'est plus là, cependant, elle parle de lui comme d'un être exemplaire. Cela rend la perte plus grave et l'aide à justifier son émotion.

« La vie m'a durement marqué »

La personne de ton haut qui épouse quelqu'un à Chagrin le regrettera car elle ne sera jamais capable de « résoudre » cette misère. Une femme 0,5 demande une énorme quantité d'affection et

une constante assurance qu'il l'aime ; mais elle ne vous croit en fait jamais. Quand elle rencontre la moindre rebuffade ou le moindre rejet (réel ou imaginaire), elle plonge en direction de la mort. Elle développera une dépendance de parasite. Si finalement vous abandonnez et la quittez, vous êtes un monstre, un sans-cœur ; elle inventera toutes sortes d'actes insolites de cruauté commis contre elle par vous, afin de gagner la sympathie de son entourage.

Groupes

Parfois les gens se regroupent dans ce ton, implorant la compassion et l'aide, tout en n'offrant rien en retour. Aucune solution, aucune aide, aucune concession n'est jamais suffisante. Ils continuent leur complainte collective. Totalement introvertis, irresponsables, absorbant la pitié, la compassion et l'affection, les gens Chagrin sont d'insatiables éponges pour votre charité ; mais ils ne s'améliorent jamais. (La réelle charité serait de viser à les faire monter de ton, pas seulement leur tapoter la tête et leur donner plus de sucettes.)

Possessions

J'ai connu de nombreux oiseaux chagrins qui gardaient leurs nids dans un état impeccable, car ils (ou elles) étaient entraînés à maintenir un environnement agréable, propre. S'ils n'ont pas été ainsi conditionnés cependant, leur orientation vers la mort se manifeste dans leur cadre de vie. Une telle personne gravite autour des appartements sinistres ; elle conduit une voiture vétuste et en mauvais état ; elle s'habille tristement avec des vêtements dépenaillés. Tout cela invite à la pitié ; elle ne veut se permettre d'avoir quelque chose de mieux.

Nous voyons parfois un quartier de taudis reconstruit qui (quand il est habité par une population en Apathie ou Chagrin) retombe

aussitôt dans un état de misère. Quand vous voyez un milieu qui reflète manifestement une négligence permanente, vous pouvez être certain qu'il est « aménagé » par des personnes de ton bas – principalement Chagrin ou Apathie.

Apparence

C'est dans cette gamme de tons bas (peut-être jusqu'à un ou deux tons plus hauts) que nous trouvons la jeune fille qui pourrait être jolie « si seulement elle s'arrangeait un peu ». Elle refuse d'utiliser le fard pour être à son avantage, ne sait jamais que faire de ses cheveux, et achète les vêtements les plus ternes possible.

Quand vous voyez une femme qui porte des vêtements dont la mode date d'il y a vingt ans, vous pouvez parier sans crainte que c'est un type Chagrin. Ce sont probablement les vêtements qui furent confectionnés avant que le cher Wilbur mourût. Voilà une autre façon de s'accrocher au passé.

J'ai connu deux sœurs qui se ressemblaient au point de vue taille, teint et structure osseuse. Elles se ressemblaient suffisamment pour être jumelles, excepté que l'une était de ton haut et bien soignée tandis que l'autre paraissait incroyablement morne, éteinte et vieille pour son âge. Comme je remarquais la grande ressemblance qu'elles avaient, la jeune fille de ton bas répondit : « Oui, peut-être, mais Marcia a hérité de toute la bonne mine de la famille. »

C'était une réponse émotionnelle. Elle aurait pu être aussi magnifique que sa sœur ; mais elle choisissait de rester peu attrayante dans un effort d'attirer la compassion pour le sort cruel que lui avait réservé la vie. Chagrin préfère l'attention sous forme de pitié, plutôt que d'admiration.

Amitié

Comme ami c'est un boulet à traîner.

Il vous accroche, attendant des conseils, des directives et des soins. Infantilement dépendant, il s'appuiera entièrement sur vous (si vous le laissez faire). Bien qu'affectant « l'humilité », il est en fait convaincu d'être une personne extraordinaire qui doit faire l'objet des préoccupations d'autrui. Le monde se doit de le faire vivre.

Il perd son emploi parce qu'il n'a jamais fait son travail, et il s'attend à ce que vous lui procuriez le couvert. Il est mis à la porte de son appartement parce qu'il ne paie pas le loyer ; il vous dit que la propriétaire est cruelle et s'attend à ce que vous l'hébergiez. Ses amis l'abandonnent et il voudrait que vous passiez votre temps à le consoler dans sa solitude. Il vous vole votre temps, votre argent, votre espace, votre affection et votre puissance.

« On ne m'a pas laissé ma chance »

Chagrin semble s'adresser à lui-même des reproches pour tout (« J'ai eu tort »), mais en fait il blâme tout le monde autour de lui. S'il était capable de prendre la responsabilité de ses actes destructifs, il remonterait l'échelle. S'il pouvait dire : « J'ai volé la société, pas étonnant qu'on me mette à la porte », il guérirait. Au contraire, il dit : « J'essayais de faire mon possible, et je ne sais pas ce que j'ai fait de mal. Simplement on m'a congédié. On dirait que je ne fais rien de bien. » Il s'accroche à ses griefs.

Le piège à conseil

Le 0,5 se meut facilement vers la honte et l'anxiété. Il se tracasse pour tout, sa conversation s'appesantit sur la maladie, la mort, les tragédies ; mais il ne veut rien faire pour ces conditions. Il uti-

lise simplement ses anxiétés pour poser des pièges à conseils aux gens sans méfiance.

« Oh, que dois-je donc faire ? » gémit-il. Si vous vous aventurez à suggérer une solution ou à lui proposer un emploi, il se liquéfie littéralement et vous déclare que c'est impossible.

Je reçus un jour une lettre d'une institutrice de New York qui avait lu mon livre sur l'éducation des enfants (*Miracles au Petit-Déjeuner*). Elle me parlait de son travail dans une école privée spécialisée pour les enfants difficiles. Elle se plaignait de la rébellion ouverte des enfants, de leur haine sombre, de leurs discussions sans fin et de leurs esprits vides au moment des examens. Elle décrivait leur propension à détruire : carreaux cassés, pupitres démolis, tuyauteries bouchées, matériel abîmé et jamais réparé. Les horaires de classe étaient organisés de manière absurde par demi-heures ; cela ne permettait jamais de traiter un sujet et d'enseigner quoi que ce soit sans interruption. Elle manquait de la moitié des livres scolaires nécessaires. « Je suis très tendue et découragée. Que dois-je faire ? »

Quelqu'un faisait sûrement des heures supplémentaires pour faire échouer cette école. Il aurait fallu une personne très forte, haute de ton, pour mettre de l'ordre dans une telle confusion activement créée. Ma correspondante aurait pu monter au ton Sympathie (ce pourquoi elle avait choisi ce travail) mais sans doute pas beaucoup plus haut.

J'écrivis : « Changez d'emploi. Vous devez avoir plus de formation pour essayer de vaincre une telle situation. Entre-temps, prenez un travail où vous puissiez réussir. »

Si elle était mobile sur l'échelle des tons, je savais qu'elle accepterait mon conseil. Mais elle ne l'était pas, et ne l'accepta pas. Sa réponse fut typiquement celle d'une personne prise dans le cercle vicieux entre Sympathie et Chagrin (on reparlera de cela davantage dans le chapitre sur Sympathie). Elle répondit qu'elle ne pouvait

abandonner son emploi parce qu'il est difficile de trouver du travail, elle avait besoin d'argent, et de toute façon, « Je désire réellement aider ces enfants. »

Comme toute personne à Chagrin, elle ne s'attendait pas à sortir de son problème ; elle voulait simplement croupir dans cette situation horrible… et elle avait besoin de compagnie. Ce ton considère toujours qu'il faut une énergie extraordinaire pour accomplir quelque chose. Ma réponse, bien sûr, était trop simple. Jamais une personne de ton bas n'accepte une solution simple. Et une personne à Chagrin n'accepte aucune solution.

Résumé

La seule cure réelle pour Chagrin est de monter de ton. Ne vous préoccupez pas trop des raisons qu'il vous donne ; c'est probablement un mensonge ou une situation imaginaire qu'il a inventée. Si vous vous arrangez pour faire disparaître la « cause » de son mal, il en trouvera rapidement une autre.

Tout ton bas cherche à résoudre les problèmes de la vie au moyen de l'émotion. Le 0,5 le fait en louvoyant dans la vie, accroché à ses plaintes. C'est un collectionneur d'injustice.

Jean qui pleure. Sniff, sniff.

Chapitre 6

PROPITIATION (0,8)

Propitiation : Le fait d'apaiser et rendre favorable ; de se concilier les faveurs d'autrui.

Webster's Collegiate Dictionary

Il y a quelques années, une vieille amie de famille m'invitait souvent chez elle à dîner après mon travail. Elle était intelligente, généreuse et merveilleuse cuisinière. Pourquoi, me demandais-je, suis-je donc déprimée après ces visites ? Un soir, en arrivant pour dîner, je lui offris de l'aider à la cuisine. « Oh, vous n'y pensez pas » dit-elle, « vous paraissez fatiguée. Pourquoi ne restez-vous pas tranquillement couchée sur le divan ? »

En général je résistais à sa sollicitude, mais ce soir-là je décidai de me rendre. Je me couchai sur le divan comme elle me le suggérait. Bientôt elle apparut avec une couverture. Puis elle m'apporta un oreiller. Elle revint plusieurs fois pour m'éventer et s'enquérir de mon confort.

Quand le dîner fut prêt, elle m'offrit de me servir sur un plateau pour que je ne doive pas me lever.

A ce moment je réalisai que si je restais là encore un petit moment, je sortirais invalide, même si quelques heures auparavant j'étais entrée chez elle comme une femme de vingt-trois ans raisonnablement heureuse et bien portante.

Sans doute ne pouvez-vous pas tuer quelqu'un avec de la gentillesse, mais la personne Propitiation essaie de le faire.

Elle vous fait des offres amicales pour obtenir votre faveur. Elle se donne elle-même, elle offre ses services, son talent, son temps, ses biens et ses créations. Elle semble ne rien demander en retour.

Bon, qu'y a-t-il de mal à cela ? N'est-ce pas ce genre de personne que nous recherchons : quelqu'un qui nous sert et satisfait nos petites fantaisies ? Ne sont-ce pas les gens généreux, altruistes qui sont les braves types après tout ?

L'intention cachée

Ce ton est un paradoxe parce qu'il paraît si admirable au premier abord. Bien sûr il y a place pour la personne généreuse, celle qui est haut sur l'échelle des tons. En haut de l'échelle nous trouvons la personne qui donne souvent plus qu'elle ne reçoit : elle a peu de besoin. L'aide et la générosité de ton haut sont motivés par une véritable intention d'améliorer la situation.

C'est l'intention qui fait la différence.

Propitiation compulsive que nous trouvons à 0,8 est motivée par une intention d'arrêter (empêcher d'agir).

C'est la voisine complaisante qui vous apporte toujours un gâteau ou un bon dessert et qui n'accepte rien en retour. C'est le parent trop indulgent qui en fait trop pour l'enfant, et le garde ainsi fermement accroché à ses jupes. C'est l'hôtesse qui vous presse de manger davantage.

C'est l'altruiste qui se sacrifie avec abnégation.

Ce sont des tons bas.

Propitiation fait en réalité partie de la zone Peur (qui s'étend de 0,8 à 1,2 sur l'échelle). A ce ton cependant, la personne est inconsciente de sa peur. Elle garde des souvenirs de Chagrin de sorte qu'elle essaie de se mettre dans les bonnes grâces d'autrui afin de ne pas retomber à Chagrin. Ses gestes « propitiateurs » sont effec-

tués dans le but de se protéger elle-même de mauvais effets. Elle ne supporte pas grand-chose. Essayez seulement de lui offrir quelque chose en retour ! J'ai connu une voisine Propitiation qui gardait fréquemment mes enfants mais refusait d'accepter en retour bénéfice ou argent. Un jour elle se plaignit du prix des coiffeurs, de sorte que je lui offris de couper les cheveux à ses trois garçons. Cela me semblait une bonne occasion pour lui rendre ses nombreuses gentillesses, si bien que j'étais ravie qu'elle acceptât mon offre. Quelques jours après cependant, elle se présenta avec un cadeau d'une valeur double des coupes de cheveux ! Je décidai de cesser de jouer au coiffeur tant qu'elle ne serait pas sans le sou.

Arrêter quelqu'un

Pour arrêter quelqu'un, donnez-lui un tas d'objets (non gagnés par son labeur) qu'il considère comme désirables, soyez aux petits soins pour lui, faites les choses à sa place. Plus vous donnez à quelqu'un, plus il devient malheureux. Pourquoi ? Parce que cela bloque son aptitude à gagner ces choses par lui-même. Si on lui donne assez, ou bien il s'enfuira (s'il lutte pour sa survie) ou bien il se recroquevillera en Apathie, ayant perdu confiance dans son aptitude à pourvoir lui-même à ses besoins.

L'épouse 0,8 essayera de stopper son mari (l'empêcher de la quitter, de la critiquer ou l'ignorer) en cirant ses chaussures, en lui faisant ses petits plats favoris et en le servant avec fidélité. De la sorte, même dans ses moments les plus maussades, il est forcé d'admettre qu'elle est une « bonne épouse ». Le mari Propitiation opère de la même manière : juste au moment où sa femme s'est courageusement presque décidée à le quitter, il lui apporte un magnifique vison.

Parents

Les parents Propitiation font inconsciemment des enfants mous. Junior projette de quitter la maison et d'aller courir le monde. Papa lui dit : « J'ai pensé t'offrir une voiture, mon garçon. Quelle marque aimerais-tu avoir ? »

Si le fils est assez faible pour troquer ses ambitions contre le scintillement des chromes, il tombe dans le piège. Bientôt papa lui dira : « Après que tu as bien réfléchi, peut-être voudras-tu reprendre les affaires avec moi. Tu pourrais t'en tirer plus mal. Tu ne manqueras jamais de rien. »

Si le gars se soumet en fonction de ce qu'il va obtenir plutôt que par véritable intérêt pour les affaires, il est stoppé. Il n'y a plus qu'un pas vers le bas de l'échelle jusqu'à Apathie.

Je vis cela survenir chez une fille brillante et pleine de joie de vivre. Comme cadeau de fin d'études, ses parents lui offrirent une petite boutique qui marchait bien. Mais ils ne la lâchèrent pas pour autant. Ils sont toujours en train de rôder autour d'elle pour l'« aider », en lui faisant remarquer ses fréquentes négligences. Parfois quand les gentilles remontrances dépassent les bornes, elle répond maussadement : « De toute façon je n'ai pas demandé à faire ce travail. »

La plupart du temps elle dégringole aux environs d'Apathie, perdant tout son éclat. Elle a presque oublié ce qu'elle avait projeté de faire de sa vie.

Si papa travaille dix-neuf heures par jour parce qu'il aime ça, c'est bien. S'il travaille pour que ses enfants « ne manquent jamais de rien », c'est de la sollicitude déplacée. L'enfant de parents surprotecteurs devient paresseux ; il refuse de travailler et a l'impression que la société a le devoir de le prendre en charge. Ses premières tentatives pour contribuer furent réprimées ; il reçut trop facilement ; pourquoi donc travailler ? Il développe une philosophie

confortable : « S'il veut me donner de l'argent, qu'il le fasse. Cela lui fait plaisir. » Si l'enfant est de ton plus haut, il s'en va, refusant toute aide. Quand cela survient, les parents chutent de ton et se retrouvent à Chagrin, gémissant : « Comment peut-il se montrer si ingrat après tout ce que nous avons fait pour lui ? »

Les parents hauts de ton permettent à leur enfant d'avoir la dignité de travailler et d'apprendre à pourvoir à ses propres besoins. Cela donne au jeune un moral magnifique : il vaut quelque chose.

Venant de chagrin

Le ton 0,8 est bon si on se contente d'y passer. Quand une personne, en Chagrin à cause d'une récente perte, cesse de se désoler sur elle-même et s'intéresse à vous (en s'enquérant peut-être de votre santé ou en vous offrant une tasse de thé), c'est un bon signe.

Je lus un jour un article promettant de divulguer le secret pour « être heureux ». L'auteur décrivait plusieurs cas de veuves éplorées qui avaient trouvé le bonheur en s'intéressant à d'autres personnes plus malheureuses qu'elles. Certaines allèrent travailler dans un hôpital ; d'autres s'occupèrent d'enfants retardés ou s'affilièrent à des œuvres de charité. En somme, elle disait au lecteur de s'intéresser aux autres plutôt qu'à lui-même. C'est un bon conseil pour Chagrin ; mais si la personne stationne à Propitiation et n'en sort pas, elle ne trouvera pas le bonheur promis.

Donne et prend

La principale raison pour laquelle Propitiation entraîne vers le bas une personne haute de ton est que le flux est à sens unique. Nous autres, humains, avons besoin pour être heureux et sains d'équilibrer le donner et le recevoir.

J'avais l'habitude de faire une petite visite à une amie qui voulait toujours m'offrir à manger. Parfois je refusais, ayant déjà mangé. Cela ne la décourageait jamais : elle préparait de toute façon toujours de la nourriture, et si je ne mangeais pas, elle en était vraiment affligée.

Voilà un autre moyen d'arrêter une personne : bourrez-la tellement de nourriture qu'elle ne peut plus bouger.

Entreprises

A première vue, Propitiation paraît être le ton idéal à engager dans une entreprise. Il travaillera pour quasi rien et donnera tout pour vos beaux yeux. Il n'en est rien. Bien qu'il affiche un sens aigu du devoir, il est inefficace au travail. Il fait des erreurs, met votre affaire dans une situation difficile et s'efforcera de la liquider.

La plupart des tons bas sont gaspilleurs, mais Propitiation doit l'être ; il ne connaît pas d'autre thème. Il va projeter et envoyer des tonnes de publicité inutile. Il placera des affiches coûteuses en omettant d'y inscrire l'adresse de la société. (Je connais une femme de Détroit qui échoua dans trois entreprises risquées l'année dernière. Récemment elle ouvrit malgré tout un nouveau magasin. Elle publia une grande et coûteuse annonce qui vantait sur un ton mirifique son produit et donnait les heures exactes d'ouverture, mais elle omit de mentionner le nom et l'adresse de sa boutique !) Propitiation donnera des primes mais négligera d'en tirer le bénéfice. Il offrira vos services gratuitement alors que vous n'en avez pas les moyens. Il enverra des avis de ventes qui arrivent deux jours trop tard. Il proposera pour « faire entrer de l'argent » des plans mirobolants, qui vous coûteront une fortune. Il doit faire en sorte que les choses sortent. Il évacuera vos bénéfices de la même façon qu'il se donne lui-même.

Les groupes Propitiation

Des secteurs entiers de la société se regroupent sur ce ton, en particulier les œuvres de charité et d'assistance publique qui existent pour s'occuper des laissés-pour-compte. C'est très bien s'ils aident réellement les gens infortunés à retrouver leur indépendance. Par contre, la charité qui consiste à donner sans réhabiliter, aide les perdants à rester perdants. Nous voilà donc avec deux grandes factions sur les bras : 1) ceux qui ont besoin de donner, et 2) ceux qui sont à Chagrin ou Apathie, qui se plaignent de ne pas trouver de travail, ne voient jamais d'éclaircie, et veulent qu'on s'occupe d'eux. Apparemment ces deux groupes sont faits pour s'entendre. Et jusqu'à un certain point, oui ; mais ils passent aussi bien trop de temps à essayer d'humilier les gens hauts de ton en les entraînant dans leur jeu, et ils consacrent leurs efforts à diriger vers leurs activités d'« aide » de bas étage l'argent de l'Etat et des contribuables charitables.

Plus nous donnons notre assistance à des programmes basés sur le « cadeau », plus l'indépendance des individus s'érode et toute la société glisse vers le bas. Cela ne signifie pas que nous devions donner à l'homme qui est tombé un coup de pied supplémentaire. Mais nous ne devons pas non plus le recouvrir d'une couverture. Remettons-le sur ses pieds. La charité qui pourvoit seulement aux besoins physiques en oubliant de restaurer l'indépendance et l'amour-propre de l'individu est la plus cruelle : elle maintient cet individu tout en bas de l'échelle, implorant toujours plus d'aide. C'est pour cette raison que les programmes d'aide massive ne sont pas la solution à la misère et au chômage. Bien au contraire, ils favorisent ces situations. Une société cesse progressivement de survivre quand elle essaie de satisfaire les besoins corporels uniquement. Avoir chaud, être nourri et avoir un abri peut sans doute satisfaire les besoins d'un animal ; mais l'homme, lui, exige la dignité d'être valorisé.

Apaisement

Alors que 0,8 est fondamentalement un ton d'apaisement – un ton utilisé pour arrêter – il est le plus fréquemment utilisé (même par des gens de ton haut) pour adoucir Colère et Chagrin. « Si je suis réellement gentil avec lui, peut-être ne me frappera-t-il pas. » Ou bien : « Allons, allons, ne pleure pas ; tiens, voilà un biscuit. »

C'est l'employé de magasin qui est d'abord aux petits soins pour le client qui crie et manifeste sa colère. C'est l'université qui capitule devant une poignée d'étudiants dissidents pour éviter les ennuis. C'est le chef d'entreprise qui cède aux menaces de violence des syndicats. C'est le gouvernement qui se rend aux sollicitations de ceux qui se plaignent le plus et se pourvoit chez ceux qui font tranquillement leur travail et sont les plus contribuants.

En apaisant continuellement celui qui fait du bruit et ne produit pas, Propitiation fixe à la fois le donateur et le bénéficiaire à un niveau bas de l'échelle.

Résumé

Au plus bas de Peur, le 0,8 offre des paroles douces et des cadeaux coûteux. Il semble demander l'autorisation de survivre ; mais il est toujours motivé par un effort d'arrêter. Ne soyez pas dupe de sa gentillesse apparente. Il fait des dons pour se protéger lui-même d'effets néfastes. Il s'affaire dans la vie avec la douce croyance que s'il fait « du bien aux autres » il s'en sortira au mieux.

Il s'efforcera de vous éloigner d'activités de ton haut. Il veut vous voir en Apathie, là où vous ne pourrez plus lui faire de mal. Et c'est tout simplement cela qui est faussé chez Propitiation : il a besoin de garder les gens au-dessous de lui afin de leur « faire du bien ».

Quittons donc ce piège séduisant.

Chapitre 7

SYMPATHIE (0,9)

Sympathie : Relation ou affinité entre des personnes ou des choses qui font que ce qui affecte l'une affecte l'autre de la même manière. Le fait ou l'aptitude de partager ou de comprendre ce que ressent une autre personne. Une sensation ou une expression de pitié ou de tristesse pour le malheur d'un autre.

American Heritage Dictionary

Maxwell était un homme gai, optimiste qui se rendait consciencieusement à son travail chaque jour et passait ses nuits à écrire de petits contes, qu'il envoyait ensuite à des magazines en vogue. Bien qu'il ait vendu deux contes, il reçut pas mal de refus. Il persista cependant. Un jour il décida de quitter son bête de travail et d'écrire tout le temps.

Entre-temps, il épousa une aimable jeune fille, gentille et compréhensive. Il savait qu'elle « resterait près de lui » quoi qu'il arrive. Et elle le fit certainement. Chaque fois qu'il recevait une lettre de refus, elle disait : « Pauvre chéri. Ils n'apprécient pas ton talent. »

Un jour il revint à la maison et trouva quatre de ses contes favoris renvoyés. Découragé il s'affala dans un fauteuil et gémit : « Je parie que je ne suis pas dans le vent. »

Sa tendre épouse s'assit sur l'accoudoir du fauteuil pour le réconforter : « Ecoute, mon chéri, tu as simplement trop travaillé. Tu as besoin d'un peu de repos. Pourquoi ne prends-tu pas des vacances ? »

Il se mit donc en vacances – de rédaction. Maxwell passe maintenant ses soirées à regarder maussadement la TV et à boire de la bière. Sa douce épouse comprend pourquoi il a abandonné ses ambitions et le console : « Tu as fait de gros efforts et tu écris bien. Je suis sûre que les seules personnes qui publient actuellement sont celles qui connaissent personnellement les éditeurs. »

Voilà Sympathie. Elle est charmante. Et elle est mortelle. La seule chose qui nous donnerait des difficultés dans ce chapitre est la définition du mot Sympathie. Eclaircissons-le donc d'abord.

Nous disons « nous avons la plus grande sympathie l'un pour l'autre » quand nous voulons parler de l'harmonie la plus complète avec quelqu'un. Nous disons « il sympathise avec notre cause » quand nous parlons d'une personne qui est assez chic pour être d'accord avec nos propres idées. Et y a-t-il parmi nous quelqu'un d'assez ombrageux pour ne pas accueillir avec bienveillance une personne sympathique qui vient nous apaiser quand on nous a volé notre petit camion rouge, notre amoureux ou nos genouillères (selon le niveau de jeu où nous nous trouvons) ?

Sympathie, dans le sens où nous l'employons généralement, peut signifier une sympathie et un accord de ton élevé, la bonté et la compréhension de l'homme de cœur, le rayon de soleil qui illumine les ténèbres. Mais ici nous parlons d'autre chose.

Le 0,9 est une contrefaçon. Il ne choisit pas d'être gentil ; il est toujours sympathisant. Il ne peut rien faire d'autre que s'apitoyer.

Ressentir ensemble

La manifestation principale de cette émotion est que la personne est toujours compulsivement d'accord. Nous sommes ici dans la zone de Peur et c'est la peur qui domine le 0,9. De sorte qu'à cette position sur l'échelle, la Sympathie n'est pas du courage, mais de la lâcheté, provenant d'une peur fondamentale des gens.

Il a horriblement peur de faire du mal aux autres. Il est compulsivement « compréhensif » et « raisonnable » pour les malheureux les plus bas de ton du monde. C'est le type qui « comprendra » un assassin qui a tué avec une hache, ou « comprendra » l'importun qui vous lèche les bottes. Sympathie veut dire « ressentir ensemble », de sorte que si on sympathisait avec une personne de ton haut, tout serait pour le mieux ; on se sentirait haut de ton. Mais la personne à 0,9 n'arrive qu'à tolérer superficiellement les gens et les situations qui sont en haut de l'échelle. Elle se sent mieux quand elle sympathise avec Apathie et Chagrin. Bien sûr, ce fait de « ressentir ensemble » fait en sorte que ce caméléon oscille comme un ivrogne parmi les tons bas, toujours quelque part entre la gentillesse béate et les larmes.

Elle paraît inoffensive. Et c'est exactement ce qu'elle cherche à paraître. Elle cherche désespérément à prévenir les reproches. « Vois comme je suis compréhensif. » « Tu vois bien que je ne ferais pas de mal à une mouche. » Son penchant à prodiguer des éloges et sa peur du blâme la rend compulsivement compréhensive.

C'était une réunion calme, agréable. Nous échangions des idées sur l'avenir de la religion quand Casper, un nouvel arrivant, nous interrompit d'un air méprisant : « Vous avez sûrement lu la théorie de Schemerhorn sur les sanctions et les dilemmes ? »

Personne n'avait lu cela, mais il se mit à radoter et émailla son monologue compliqué d'obscures références. Quand il fut à bout de souffle, nous reprîmes notre conversation.

Quelqu'un parla : « Je pense que la plupart des gens ont besoin de croire en quelque chose, qu'il l'appelle ou non religion. Ainsi, si… »

Casper lui coupa la parole en ricanant : « Tout ça ce sont des balivernes ! A mon avis, il n'y a qu'un point de vue intelligent. Le traité de Vosgarten sur l'obsession majestueuse couvre le concept en entier… »

Ayant enduré pendant deux heures l'arrogance grossière et les discours inintelligibles de Casper, un membre agressif du groupe le défia. « Dites donc, pourquoi ne pouvez-vous pas simplement dire ce que vous voulez dire. Nous ne vous comprenons pas. Vous saisissez cela ? »

« Eh bien, cela ne correspond pas à mon schéma de référence. Wumvoogen le dit aussi… »

« Ne recommencez pas. J'essaie de vous dire que nous ne comprenons rien. Tout cela n'a pas de sens. Vous avez monopolisé la conversation et vous n'avez rien dit finalement. De plus vous n'écoutez pas ce que nous autres disons. Qu'est-ce qui se passe ? Pourquoi ne pouvez-vous pas communiquer ? »

A notre grand étonnement, les défenses de Casper s'effondrèrent et ses yeux s'emplirent de larmes.

Bien que tout le monde ressentît quelque compassion pour lui (et tentât de remettre la conversation sur un terrain neutre), une seule personne Sympathie compulsive se dressa. Une agréable jeune femme nommée Judy, silencieuse jusqu'à présent, s'inclina vers lui, « Casper » dit-elle « Je vois en vous de belles qualités. » « Je ne peux pas croire ce que vous dites. » « Pourtant, c'est ainsi. »

« Oh ! Les gens disent ça, mais cela reste sans suite. Il faut plus que des mots pour me convaincre. »

« Je veux que vous me croyiez. Je dis cela sincèrement. » Je pouvais voir ici le début d'une relation compliquée et regrettable. Judy ne disait rien de « beau » sur le compte de Casper dans ses moments de grossièreté arrogante. Il fallait qu'il atteigne l'état sans défense de Chagrin pour la mettre en vie. La cohésion entre ces deux personnes finirait par ressembler à celle de la masse gluti-neuse d'un spaghetti de la veille.

Derrière tout échec

Quelqu'un a dit un jour que derrière tout homme qui réussit il y a une femme. Ce que personne n'a dit (jusqu'à ce que Ron Hubbard découvre cette émotion) est que derrière tout homme en haut de l'échelle qui dégringole et échoue, il y a probablement une femme compatissante. Aucun homme haut de ton ne culbute simplement parce qu'il a trop travaillé ou même s'il a essuyé quelques revers. Mais par contre, il peut être démoli par la douce bienveillance érodant d'une personne Sympathie qui l'« aide » en lui fournissant à l'infini des justifications pour ses échecs.

Sympathie est si dévastateur parce qu'il dit à la personne de ton bas : « L'impuissance que tu ressens pour toi-même est tellement justifiée que je la ressens moi aussi. »

Personne n'a besoin de ce genre d'assistance ; elle renforce les problèmes de la personne au lieu d'augmenter son aptitude à résoudre ses problèmes. Elle débarrasse la personne de sa responsabilité. « Pauvre type. Le monde te traite injustement. »

La personne de ton haut (surtout si elle comprend l'échelle des tons) dirait : « Allons, ce n'est pas si terrible ; voyons un peu où se trouve l'erreur. Viens, essaie une nouvelle fois. » Mais Sympathie aime la compagnie, de sorte qu'il n'aidera pas quelqu'un à se guérir d'une perte et à redevenir gagnant. Il ne peut pas ; il n'aurait plus personne sur qui il pourrait exercer sa Sympathie.

La personne de ton haut voit quelqu'un se noyer et le sauve. La personne Sympathie saute et se noie avec la victime.

Influence sur les gens de ton bas

Peut-être découvrirons-nous que nous préférons Sympathie aux gens plus agressifs entre 1,1 et 2,0 sur l'échelle des tons. Il ne nous lance pas de piques. Il n'exige pas que nous changions. Il n'est pas

excessivement critique. Si nous devons pleurer un bon coup, il est là pour offrir sa bonne épaule moelleuse. Cela semble si confortable d'avoir quelqu'un qui nous accepte sans critique dans nos moments les plus mornes (ce doit être la même sensation que doit ressentir un noyé).

Mais Sympathie est inefficace. Il ne fait rien pour améliorer la situation. La personne de ton haut dit : « Tu as mal ; on va arranger ça. » Mais 0,9 s'installe sur la même longueur d'onde et dit : « Oh, que tu es fatigué. Nous allons nous occuper de toi. » Nous voici devant une mortelle éternité. Il ne dit pas « guérir ». Il dit « s'occuper de ».

Sympathie (comme Propitiation) se sent au mieux près des gens malades, il va les aider à le devenir. Si le destinataire de cette sollicitude acquiert la conviction qu'il a besoin qu'on s'occupe de lui, il reste tout en bas de l'échelle.

Le 0,9 a trop peur de faire mal aux autres pour faire quelque chose d'efficace. Il se contente d'admettre avec l'autre combien la situation est terrible. Une personne de ton haut n'a pas peur de faire mal aux autres pour une juste cause ; il est capable de prendre toutes les mesures nécessaires pour rendre service au plus grand nombre. Mais Sympathie, au lieu de guérir l'alcoolique, s'assied et se saoule avec lui.

Ne vous cassez pas la tête pour savoir si une personne est à Sympathie ou Propitiation. Bien que ces tons soient légèrement différents l'un de l'autre, ils s'entrelacent comme deux cintres entremêlés. Sympathie conduit presque automatiquement à Propitiation. Maman dit : « Il fait trop froid pour que tu ailles à pied à l'école (Sympathie). Je vais te conduire en voiture (Propitiation). »

L'étudiant dit : « C'est trop moche de te sentir somnolent pendant les cours. Tiens, tu peux copier mes notes. »

Le crime de sympathie

Le crime de Sympathie est le crime d'omission, le crime de ne pas gérer, ne pas contrôler, ne pas discipliner, ne pas rendre fort. Sa pitié et son indulgence ne font que renforcer des tons bas.

Sympathie est tout à fait destructif quand il est associé à un individu de ton haut parce que l'émotion provient du dessein caché d'abattre la personne plus haute jusqu'au point où elle aura besoin de Sympathie. Il attend jusqu'à ce que la personne en haut de l'échelle subisse un revers, à ce moment il prend vie. Il ralentit ou arrête l'autre individu en s'apitoyant sur lui.

Sympathie trouve plusieurs moyens de castrer la personne de ton haut. Le patron devient fou furieux lorsqu'il apprend que cet ivrogne de vendeur insulte les clients, et il projette de mettre cartes sur table. Arrive alors Sympathie qui susurre avec douceur : « Allons, allons, patron. Bien sûr c'est embêtant, mais laissez-moi faire. J'ai un peu plus de patience que vous. »

La patience peut être une vertu tout en haut de l'échelle, mais à 0,9 ce n'est qu'un euphémisme de faiblesse.

Le cycle mortel

Chacun, même celui qui est au sommet de l'échelle, sombre dans l'abattement à certains moments. Sympathie, cependant, est plus enclin que tout autre ton émotionnel à tourner perpétuellement entre le bonheur et la dépression. Son bonheur, bien sûr, n'est pas quelque chose que vous voudriez mettre en bouteille et vendre au coin de la rue. C'est essentiellement un pharisaïsme consolateur. « Oh ! Comme je suis généreux et compatissant. Je ne tourne jamais le dos à celui qui a besoin de moi. »

Il est l'aimant pour le rebut de la société. Son attention se porte sur les criminels, les invalides, les débauchés, les drogués, les al-

cooliques et tous les Chagrin et Apathie misérables, infortunés, accablés, boiteux et sanglotants qu'il peut trouver. Il est facilement attrapé par leurs mensonges. Chagrin dit qu'il n'a pas d'argent, pas de travail et que personne ne l'aime. Alors Sympathie dit : « Pauvre vieux. La vie vous a terriblement atteint. Bien sûr je vais vous aider. » Il descend alors à Propitiation, fournissant logis, nourriture, argent, sexe – peut-être même sa propre vie. Et le voilà bientôt lui-même à Chagrin (n'oubliez pas qu'il duplique toujours les tons) et nous l'entendons sangloter : « J'ai fait tout ce que j'ai pu, mais personne ne veut m'aider. »

Quand Sympathie ne larmoie pas avec ceux qui sont dans les bas-fond, il défend témérairement les destructeurs de la zone 1,1 à 2,0. Il insiste : « Personne n'est complètement mauvais. Laissez-leur le bénéfice du doute. »

Il est la victime la plus facile à duper par cet hypocrite de 1,1. De plus, comme il est très facilement influencé, Sympathie peut être rapidement corrompu ; le bagou de 1,1 peut l'attirer dans toutes sortes d'aventures criminelles, perversion ou débridement sexuel (tout ce qui est communément trouvé au ton 1,1 ; finalement tout cela donne des ennuis à Sympathie, de sorte que nous le reverrons se plaindre).

Trop faible pour vraiment gérer les tons bas qu'il attire et trop compulsivement « compréhensif » pour se permettre de battre en retraite, il reste bloqué dans l'ascenseur qui circule indéfiniment entre Sympathie au dernier étage et Apathie dans la cave. Vous pouvez le repérer par ses fluctuations.

Même si vous observez qu'il s'associe avec des gens de ton bas qui l'entraînent vers le bas, il est incapable de gérer et non désireux de s'éloigner. Il n'est pas inoffensif.

Voilà pourquoi une personne si gentille est si souvent trahie. Elle est courageuse pourtant. Elle regrimpe aussitôt jusqu'à Sympathie et essaie à nouveau.

Dans les entreprises

Si vous avez une entreprise et que vous voulez rester solvable, ne mettez pas un individu Sympathie à la tête d'un service. Sa crainte insurmontable de faire du tort aux autres est une attitude dangereuse. Il sera inefficace à son travail, il dilapidera vos bénéfices, et il attirera les perdants parce qu'il les plaint. C'est lui qui insistera pour engager la jeune fille affligée parce qu'elle a eu tous les malheurs. Il prendra la défense de l'employé qui gaffe, parce que « sa femme est malade et il a quatorze enfants, vous savez ».

En famille

C'est souvent la personne Sympathie qui épouse le mauvais bougre. Nous trouvons ici la belle jeune fille qui épouse le raté, parce que simplement elle ne peut supporter de le peiner.

Le 0,9 compte parmi les pires parents. Son indulgence sans limite fait des enfants incontrôlés et destructeurs.

Il est facile pour des parents aimants de se trouver par inadvertance à Sympathie. Combien parmi nous resteraient indifférents en voyant un jeune enfant sangloter parce que sa crème glacée est tombée dans le sable ? Des attitudes de Sympathie et Propitiation sont automatiques : « Allons, allons, ne pleure pas. Je vais t'en acheter une autre. » Cela n'est pas de la vraie bonté parce que l'avenir de l'enfant n'est pas pris en considération ; ce geste lui enseigne que, peu importe son insouciance ou sa négligence, s'il pleure assez fort quelqu'un s'apitoiera et prendra soin de lui. Il serait également cruel de hausser les épaules sans Sympathie et dire : « Tant pis, tu n'as qu'à apprendre à faire plus attention. » Quelle est la réponse de ton haut ? Donner une chance à l'enfant de récupérer la perte avec dignité, non comme un mendiant : « Aimerais-tu faire un petit travail pour moi ? Tu pourrais gagner l'argent pour une autre crème glacée si tu le désires. »

Quand nous voyons un enfant chroniquement odieux – pleurant, gémissant, criant ou colérique – vous pouvez parier sans risque que ses parents sont bloqués aux tons Sympathie-Propitiation. Manifestement ils ont cédé de façon répétée à ce comportement : c'est pourquoi l'enfant continue à l'utiliser. Il est récompensé pour sa faiblesse, donc il ne développe jamais sa force.

Les parents Sympathie se demandent : « Quelle erreur avons-nous donc faite ? » quand leur enfant devient un adulte immature qui continue à se lamenter dans la vie, cherchant continuellement un protecteur pour lui donner la main et être d'accord avec lui sur la cruauté de la vie.

Quand j'étais enfant, je connaissais un jeune garçon qui était constamment battu par une petite brute du voisinage. Un jour qu'il revenait en pleurant à la maison, sa mère décida de ne pas être compatissante : « Retourne là-bas et rosse ce gamin, sinon tu auras affaire à moi. »

Plus effrayé par l'humeur de sa mère que par son voisin, le garçon retourna sur ses pas et rossa le voyou pour la première fois. Alors sûr de lui, il fut bientôt le plus fort dans les bagarres de quartier. Si je me souviens bien, il fallut au début qu'il défie presque tous les bagarreurs de son école, mais finalement il devint un individu pacifique qui savait qu'il pouvait se défendre lui-même.

Une mère fixée à Sympathie sera si « compréhensive » qu'elle fera de son enfant un perdant permanent. Je ne suggère pas que nous formions des brutes ; mais nous devons reconnaître que se battre est plus haut de ton que se rendre. Et celui qui ne peut pas se battre ne peut pas monter sur l'échelle.

La meilleure réponse est probablement d'enseigner l'échelle des tons à l'enfant, de sorte qu'il puisse sélectionner des amis plus hauts de ton.

Résumé

C'est le brave type qui, parce qu'« elle a besoin de lui », épouse la fille délaissée et crampon.

Toute personne n'est pas fixée à Sympathie si elle apprend à lire à un enfant aveugle. Des gens hauts de ton s'occupent de cela. Ils auront même probablement été les premiers à enseigner le Braille aux aveugles.

La personne de ton haut sera compatissante, mais elle vous poussera vers le haut.

Quand vous trouvez quelqu'un que vous ne parvenez pas à placer sur le tableau, qui n'est jamais vicieuse, qui est encline aux bonnes actions et aux nobles intentions, mais qui collectionne autour d'elle les éclopés physiques et émotionnels plus vite qu'un chien de ferme ne ramasse des puces, soupçonnez-la d'être à Sympathie.

Je commençai mon étude de ce ton en supposant que j'y trouverais très peu de gens – probablement seulement des types qui sont démoralisés quand ils vont à un enterrement ou qui placent des couronnes sur les tombes. Je n'aurais pu me tromper plus lourdement.

Je terminai avec la prise de conscience pénible que c'est un des tons de l'échelle les plus peuplés. Ceux qui n'y sont pas encore sont fréquemment poussés à Sympathie par ces nombreux mouvements « ayez pitié des opprimés » qui existent dans la société.

A la lumière crue de ma recherche, je découvris à 0,9 un nombre impressionnant de mes relations favorites, que j'essayais (avec Sympathie) de placer à un ton plus élevé.

Les actes de Sympathie convainquent une personne qu'elle a perdu, et une fois qu'elle croit fermement qu'elle a perdu, elle devient incapable de gagner. Après qu'une personne a expérimenté la

chaleur confortable de Sympathie, il commence à la désirer. Il peut en devenir tellement dépendant qu'il finit par vivre dans l'espoir d'un accident ou d'une maladie pour en recevoir davantage.

Voilà donc une trompeuse émotion, insidieusement destructrice. Tout en elle est tellement grave.

En fait, c'est une véritable honte.

Chapitre 8

PEUR (1,0)

Peur : Sensation d'alerte et d'inquiétude causée par l'attente d'un danger, d'une douleur, d'un désastre ou circonstance analogue ; terreur ; crainte ; appréhension.

American Heritage Dictionary

« Voyons, Fred, ralentis. Attention à cette voiture là-bas, Fred. Mieux vaut se mettre sur la bande de gauche, Fred. Nous devons tourner au huitième croisement à partir d'ici. Ce chien peut traverser précipitamment. Attention, Fred ! »

(Cri.)

Le conducteur panique (à cause du cri, non à cause d'une menace extérieure) et bloque les freins ; il est presque embouti par la voiture qui le suit. Tout le monde est horriblement nerveux.

Peur.

Ce ton a plusieurs déguisements. Il glisse dans la zone d'influence de Sympathie (qui a peur de faire mal à autrui) et de Propitiation (où nous voyons une personne étrangement occupée à écarter un danger imaginaire en faisant en sorte que les autres lui soient favorables), et il se glisse aussi vers les tons plus hauts pour se tapir derrière Hostilité Cachée et Pas de Sympathie.

La plupart des gens hébergent quelques peurs bien précises, temporaires. Ce sera l'étudiant bûcheur et crâneur qui se met à trembler comme une feuille une fois qu'il est assis dans un avion. Ce sera la mère de famille courageuse au point d'être en même temps cheftaine de louveteaux, mais qui panique à la vue d'un serpent inoffensif. Nous verrons le puissant chef d'entreprise, fort

comme un taureau, se transformer en limaçon terrorisé le jour où il doit faire un discours. Bien qu'irrationnelles, ces peurs ne sont pas nécessairement chroniques, et ne font pas de ces personnes des 1,0.

Il y a un temps pour les frayeurs, comme il y a un temps pour la joie ou le chagrin. Il est normal de prendre le danger en considération quand on se trouve pris dans une maison en feu ou enfermé dans un taxi New-Yorkais. Cela c'est la survie.

La Peur aiguë (rationnelle ou irrationnelle) s'accompagne de battements de cœur, de sueur froide ou de tremblements. Ce peut être la peur de la mort ou d'un traumatisme réel, ou bien ce peut être la peur d'une simple menace imaginaire. La terreur paralysante est l'intensité (le volume) la plus haute de la Peur. A volume faible, la Peur s'exprimera par une timidité excessive, une modestie extrême ou des soupçons non justifiés. Ce sera aussi la personne qui est facilement frappée de mutisme, qui évite les gens, qui sursaute quand une porte claque.

Peur chronique

La personne qui est à Peur chronique vit avec une de ces caractéristiques tout le temps. Elle est continuellement effrayée ; tout lui semble dangereux. Elle a peur d'exister. Elle a peur de posséder des choses (qu'elle perdra sans doute). La solution dans la vie est d'être prudente, à propos de tout. Ainsi, qu'elle soit à terreur, légère anxiété, frayeur ou insécurité, elle se trouve à Peur sur l'échelle des tons. Elle parle de choses effrayantes, réelles ou imaginaires.

A Chagrin nous trouvons l'anxiété dans sa forme déliquescente (« Oh, chéri, comment vais-je manier ceci ? Je ne sais simplement pas que faire. »), mais au ton plus élevé de Peur, la personne essaie de manier toutes ses anxiétés. Bien sûr, elle n'y réussit pas, mais elle se donne du mal pour y arriver.

Dispersion

Cette personne est dispersée – comme un mouchoir qui serait passé à la machine à laver. Elle essaie d'être quelque part ailleurs, n'importe où. Elle va et vient sans direction, physiquement et mentalement. Son attention voltige d'une chose à l'autre. Dans sa conversation elle passe du coq à l'âne.

Parfois (pas toujours) vous reconnaîtrez cette dispersion dans ses yeux quand elle vous parle : elle dirigera le regard çà et là, en haut, en bas, partout sauf bien en face. Cette personne ne peut vous regarder.

La vie est menaçante

Peur est prudent parce qu'il sait que presque tout est menaçant. J'ai connu un homme qui insistait pour que, jour et nuit, les portes et fenêtres de sa maison soient fermés à clef. Il appelait sa femme par téléphone une demi-douzaine de fois tous les jours, pour savoir si tout allait bien. Si elle faisait une visite imprévue à une voisine, il téléphonait à tous les voisins jusqu'à ce qu'il la localise. Ses conversations étaient semées de propos tels que : « Vous ne pourriez être assez prudent », « Vous ne pouvez jamais savoir ce qui va se passer », et « Courir sa chance n'est pas payant. »

Là où quelqu'un de ton haut fait ses plans pour attaquer les forces ennemies, Peur fait toujours des plans de défense (s'il est dans la zone supérieure) ou de retraite (s'il est dans la zone inférieure de Peur).

Quand un voleur sévit à l'autre bout de la ville, Peur ferme ses portes à double tour. S'il vit dans le Minnesota, mais apprend qu'un terrible moustique est apparu récemment sous les tropiques, il en devient anxieux. Son attention est éparpillée partout dans l'univers dans un effort de parer à tous les dangers possibles.

Au cas où vous croiriez qu'il n'y a pas beaucoup de gens à Peur, laissez-moi vous rappeler une des fameuses émissions radio d'Orson Welles : *« La Guerre des Mondes »*, en 1938, une radiodiffusion réaliste mais fictive d'une « invasion » martienne. On estima à un million les auditeurs qui n'entendirent pas les trois annonces concernant la nature fictive du programme et qui furent pris de panique. Les lignes téléphoniques furent désespérément obstruées et des gens couraient en tous sens dans les rues. Une personne Peur sera dupe et prendra pour vraies les choses effrayantes. Elle sélectionne et n'entend les communications qu'à son seul niveau. Un courtier d'assurances aux paroles doucereuses fait une belle affaire le jour où il tombe sur une personne Peur : le pauvre diable lui achètera une assurance pour tous les risques.

Sécurité des faubourgs

Il a peur de perdre des choses, et c'est pourquoi il est constamment pris de crainte qu'une mauvaise nouvelle, une nouvelle de perte, ne lui arrive. Il craint d'apprendre que sa maison a brûlé ; il appréhende d'être tué ; il se demande si quelqu'un est sur le point de mourir ; il se tracasse à propos de sa femme qui pourrait le quitter.

J'ai habité en face d'un couple Peur. Le visage du mari était ravagé de profondes rides dues aux soucis, il était complètement chauve à vingt-cinq ans (je ne sais pas si cela est en rapport avec sa peur, mais je le cite toujours), lui et sa femme se tracassaient sans cesse pour les microbes, les maladies, la mauvaise santé, les cambriolages, les accidents et les catastrophes. Ils craignaient tout ce qui était effrayant. Avant de laisser leurs enfants jouer dehors, ils les emmitouflaient comme des Esquimaux de peur qu'ils n'attrapent un rhume. Il est intéressant de noter que leurs deux enfants avaient bien plus de rhumes et de maladies que les autres enfants du quartier.

Un dimanche matin bien calme, je vis ce voisin sortir prudemment de sa maison. Après avoir soigneusement vérifié que la porte était bien fermée à clef, il alla au garage, ouvrit la porte et en sortit sa voiture jusqu'à la grille d'entrée. Il déverrouilla cette grille, sortit sa voiture sur la rue, puis retourna au garage, le ferma à clef, reprit l'allée à pied, reverrouilla la grille d'entrée, et partit en voiture.

Impressionnée, je pensai : il part sûrement pour un mois. (Nous ne vivions pas au cœur de la cité du crime, voyez-vous. Au cours des six derniers mois, la plus sérieuse infraction dans ce calme faubourg avait été la collision d'un enfant de trois ans avec le tricycle d'un autre enfant de trois ans). Dix minutes plus tard, pourtant, le voisin s'en revenait avec les journaux du dimanche. Il déverrouilla la grille, le garage et refit tout son travail de clefs et serrures à l'envers. Ce type ferait honte au système de sécurité de Fort Knox. Alors que nous vivions dans le même quartier, un courtier sonna un soir pour vendre un système d'alarme pour le feu. Nous le remerciâmes, mais comme il s'en allait, je pensai : si seulement il traverse la rue, il en vendra sûrement un aux voisins. Eh bien ! Il traversa et ils achetèrent !

Amour et enfants

A 1,0 l'amour prend la forme de suspicion vis-à-vis d'une offre d'affection. Filbert offre sa bague à Belinda. Au lieu d'accepter joyeusement, elle demande : « Qu'est-ce que cela signifie ? »

Il lui dit qu'il l'aime et elle se demande alors ce que cela signifie réellement : « Je ne veux pas te dire que je t'aime ; il se pourrait que je ne t'aime pas. » L'amour ne tournera pas en roue libre avec un partenaire Peur. Il est bien trop soucieux pour être spontané.

Des parents Peur influencent fortement leurs enfants. J'ai connu une femme qui allait se cacher dans le placard de sa chambre à coucher chaque fois qu'il y avait un orage. Sa peureuse mère lui

avait enseigné cela. J'ai connu une autre femme qui craignait les chats : « Ma mère m'a toujours dit qu'ils étaient dangereux. Vous savez, ils peuvent être porteurs de toutes sortes de maladies – c'est du moins ce que m'a dit Maman. »

C'est une émotion contagieuse que la Peur. A moins qu'il ne prenne la peine d'examiner tout par lui-même, l'enfant grandit avec la conviction que presque tout est dangereux.

Au travail

Peur effectue mal son travail. Il se préoccupe sans cesse de sa protection. Il a peur de prendre des décisions, se tracasse parce qu'il doit entreprendre quelque chose de neuf, et il invente les obstacles les plus insurmontables quand il est en face d'un nouveau projet. « C'est un moment dangereux pour lancer cela sur le marché ; nous risquons d'y perdre des plumes », « Je crains que nous ne soyons poursuivis pour contrefaçon de brevet si nous essayons ceci », « Ce serait une bonne idée si elle n'était pas risquée. »

Convaincu qu'un effort et une énergie énormes sont nécessaires pour surmonter ses barrières imaginaires, il abandonne plus volontiers qu'il ne confronte. Il invente donc de bonnes raisons pour ne pas faire son travail.

Il essaie d'éviter à tout prix les responsabilités (il pense qu'il en souffrirait) : « Oh ! Non, ne me prenez pas pour faire ce travail. Tout le monde me tomberait dessus. Je devrais encaisser tous les reproches pour ce qui tournerait mal. » Bien que ce soit mieux que tous les tons en dessous de lui, vous n'avez ici qu'un pauvre exécutant.

Les trois niveaux de Peur

Peur représente un carrefour pour les prises de décision. Dans la zone inférieure de Peur, l'individu a peur de faire quelque chose. Tournant le dos, fuyard, il est passé maître pour éviter les choses. Dans la zone supérieure de Peur, il a peur de ne pas faire. Il se défend contre toutes les éventualités possibles. Dans la zone intermédiaire, nous avons le « peut-être » parfait. L'individu ici est gelé dans l'indécision ; il ne parvient pas à se décider.

Ce n'est pas l'indécision apathique de Chagrin (« Je ne sais tout simplement pas quoi faire »). A Peur, l'individu oscille activement entre « Dois-je ? » et « Ne dois-je pas ? »

Quand un individu de ton haut tombe à ce niveau de l'échelle, il le trouve inconfortable. Nous trouvons ici la jeune fille qui doit choisir entre deux jeunes gens. Elle les aime tous les deux ; elle ne peut se décider ; elle avance et recule. Finalement, l'indécision est si douloureuse qu'elle fait impulsivement un choix (il se peut aussi qu'elle file avec un troisième qui ne convient pas du tout). N'importe quoi pour fuir ce « peut-être ».

Certains individus à Peur, par contre, vivent dans l'indécision pendant des années – attendant une occasion de voir tout à fait clair. Un tel individu a peur d'avoir raison et n'ose pas avoir tort. Il craint de faire et il craint de ne pas faire. Il ne se fait pas confiance. Il ne peut envisager l'avenir et il ne peut faire face au présent. Si vous lui demandez de fixer un rendez-vous quelques jours plus tôt que prévu, il ne peut pas : « Retéléphonez-moi. Nous verrons. » (Plus une personne est haute de ton, plus volontiers elle aura confiance en elle pour son avenir.)

Nous trouvons ici le couple qui convient d'une date de mariage depuis dix-sept ans, mais qui n'est toujours pas marié, par peur. C'est le type qui veut changer de travail, mais ne parvient pas à trouver l'énergie nécessaire : il vieillit en attendant l'occasion qui le poussera à le faire. C'est le mariage raté qui persiste parce qu'aucun

des deux partenaires n'a le courage de résoudre le problème ou d'en finir.

Espoir

L'espoir est une merveilleuse qualité quand elle se transforme rapidement en plans précis, en actes et en réalisations. Tout grand réalisateur a commencé par rêver. A Peur cependant, nous trouvons le vide d'un espoir aveugle, celui qui tue toute initiative. L'individu ne progresse pas et il n'abandonne pas. Simplement il reporte sa vie d'aujourd'hui. C'est trop effrayant, aussi il attend que quelque chose arrive. Qu'est-ce que ce quelque chose ? Je ne sais pas. J'ai vu des gens attendre pendant des années, mais « cela » n'arrivait jamais. Ils passent leur vie selon un train-train immuable ; ils ne dévient jamais de la routine ; ils ne projettent jamais rien ; ils ne s'enthousiasment jamais ; ils n'ont pas de but. Ils attendent. Ils rêvent éveillés. Ils pensent avec philosophie. Dans un instant, dans une heure, dans un jour, certainement, ce quelque chose de magique surviendra pour dissoudre tous les doutes.

Cela c'est l'espoir aveugle. Attente. Indécision. C'est le centre mortel de Peur.

Peur est la dernière des émotions flasques. Nous allons quitter maintenant les marécages et faire notre chemin à travers des fils barbelés…

Chapitre 9
HOSTILITÉ COUVERTE (1,1)

Couvert : recouvert ; abrité ; dissimulé ; caché ; secret.

Hostile : venant de ou appartenant à un ennemi ; ressentant ou montrant de l'inimitié ; antagoniste.

American Heritage Dictionary

La principale difficulté avec un 1,1 est qu'il ne porte pas d'enseigne lumineuse vous disant qu'il est un 1,1.

C'est un ton dissimulé, le ton le plus difficile à reconnaître sur l'échelle. Quand vous en aurez repéré un, ne vous attendez pas à ce que le 1,1 que vous rencontrerez par la suite lui ressemble beaucoup.

Ses nombreux déguisements

Ce peut être le boute-en-train chaleureux, « l'animateur de la réunion ». Ce peut être la discrète petite dame célibataire qui n'oublie jamais votre anniversaire. Ce peut être le commerçant jovial, qui vous donne de joyeuses tapes dans le dos. Le chroniqueur plein d'esprit, à la plaisanterie facile. Le Don Juan fanfaronnant du bureau. Ce peut être la dame souriante qui habite à côté et qui connaît tous les petits potins du voisinage. C'est l'amoureux qui est gai et tendrement passionné un instant, dédaigneux et sarcastique l'instant d'après. C'est l'imposteur habile qui s'est fait passer pour chirurgien depuis quinze ans. Ou bien cet agréable jeune homme qui « ne disait jamais un mot blessant à quiconque », mais qui vient d'être trouvé coupable de sept crimes sexuels crapuleux. Ou bien ce jour-

naliste qui paraissait si amical jusqu'à ce que son histoire (pleine de sous-entendus visqueux) soit imprimée. Et nous retrouvons ici notre brave président de banque qui détourna 100’000 dollars et disparut au Brésil avec la jolie danseuse. Ce peut être le poète sensible, le suave millionnaire, ou le charmant vagabond qui n'en fait qu'à sa tête et n'a pas fourni une journée de travail depuis vingt ans.

Où qu'il apparaisse, il porte des déguisements. Si vous êtes de caractère généreux, vous serez peut-être tenté de le traiter avec indulgence.

Ne le faites pas.

A 1,1 nous avons l'émotion que Ron Hubbard a décrite comme « le niveau le plus dangereux et pervers de l'échelle des tons ». *(Science de la Survie)*

Il est à mi-chemin entre Peur (qui motive son état) et Colère (qu'il doit dissimuler). Son émotion le pousse à sourire et à offrir un visage sympathique en tout temps, car il « sait » qu'il ne doit jamais se mettre en colère.

A ce niveau nous trouverons le mensonge flagrant destiné à éviter une réelle communication.

Un tel mensonge peut prendre la forme d'un accord simulé (« Quelle merveilleuse idée »), de flatterie (« Quelle jolie robe, ma chérie ») ou d'apaisement (« Ne t'en fais pas, je m'occuperai de tout »).

Le 1,1 se construit une façade, une personnalité artificielle. C'est l'hypocrite agréable.

En tant qu'ami

Il joue pour vous le rôle d'ennemi ; vous vous porteriez mieux si vous preniez vos distances et viviez en ermite. Ne lui confiez pas votre argent, ni votre réputation, ni votre femme. C'est un individu

qui hait, mais qui est incapable de dire qu'il hait. Il vous trahit et s'attend à être pardonné. Il vous dira qu'il prend fait et cause pour vous, alors qu'en réalité il fait tout ce qu'il faut pour détruire votre réputation. Il vous flattera tout à fait mensongèrement en attendant le moment de vous mettre dedans. Et il trouvera plus de moyens de vous mettre dedans que je ne pourrais en énumérer dans un chapitre.

1,1 s'attend à des privilèges spéciaux ou à des exemptions. Il sera très probablement celui qui présume avoir le droit de rompre un contrat de mariage, d'affaire, de groupe ou d'entreprise.

Nous apprécions souvent un 1,1 au départ parce qu'il prétend être très haut de ton. Mais finalement (à moins que nous ne soyons à Sympathie) nous arrivons à le mépriser. Notre répulsion est cependant difficile à expliquer parce que nous épinglons rarement avec exactitude ce que ce pantin fait de si méprisable.

Quand il est si arrogant, il joue la comédie avec un art si consommé que nous pourrions être trompés par ses déclarations d'humilité. Pouvant commander tous les tons en dessous du sien, il les utilise inconsciemment pour nous convaincre qu'il est inoffensif et nous veut du bien. De cette façon il manipule les gens, cherchant toujours à contrôler de façon dissimulée. Il pleurera, il implorera, offrira des cadeaux, compatira ; il affichera du mépris ou du dédain. Mais à travers toutes ces comédies il essaie d'annihiler autrui pour le mettre au niveau auquel il peut le contrôler. Si vous vous mettez en colère contre lui, il tombera habituellement à Propitiation (il quitte sa route pour vous faire plaisir ou vous rapporter des cadeaux) ou à Chagrin (« Je ne voulais pas vous faire de mal… ») afin de s'insinuer à nouveau dans vos bonnes grâces.

Faites-lui confiance : il trouvera vos points faibles et en usera avec une habileté de maître.

Conversation

Voici un moyen rapide pour identifier un 1,1 : il cherche à vous « introvertir » (à diriger votre attention sur vous-même). Cela survient en général dans les premières secondes de votre rencontre : « Vous avez pris du poids, n'est-ce pas ? » ou « Je ne parviens pas à m'imaginer pourquoi vous paraissez si changé… ». Au téléphone, il commencera peut-être la conversation par : « Vous avez une drôle de voix, êtes-vous enrhumé ? »

Sous l'apparence d'une attention amicale, ses remarques visent à diriger votre attention sur vous-même (et loin de lui). Bientôt vous vous justifierez ou bien vous serez préoccupé : « Que se passe-t-il donc avec moi ? »

Quand vous le rencontrez, 1,1 essaie presque toujours de parler le premier afin de prendre le contrôle de la conversation. S'il lance ses dards le premier, il y a moins de risque que l'autre lui en jette. Je présentai un jour deux 1,1 l'un à l'autre. Ce faisant, je me demandai qui gagnerait le rush inévitable pour placer le premier mot. Eh bien ! Ils commencèrent à parler tous deux en même temps, et ils continuèrent à parler pendant au moins une minute, sans entendre le moindre mot que disait l'autre. Ils étaient bien assortis.

La conversation d'Hostilité Couverte est farcie de petites piques, délicatement voilées par des compliments (« ce gâteau est délicieux, presque aussi bon que ce qu'on achèterait dans une pâtisserie »). C'est 1,1 qui sort la remarque dénigrante : « Quelle jolie robe vous portez. Je l'admire depuis des années. »

Il éprouve le besoin continuel de rejeter presque toute remarque. Si vous essayez de faire une déclaration sincère ou d'introduire une noble idée, il commentera : « Je vois ce que vous voulez dire, mais… » Il corrigera gentiment votre prononciation et le choix de vos mots (c'est un fan de la sémantique), lancera une plaisanterie à vos dépens (il adore les mots d'esprit). Il utilise toutes les méthodes concevables pour couper votre communication et la mettre en piè-

ces. Bien sûr (ah ! ah !) il fait cela sans mauvaise intention, c'est seulement par amitié.

Honnêteté

Il ment alors qu'il n'y a aucune raison de mentir. Les faits sont confus, entortillés ou dissimulés, mais il proclame hautement son honnêteté, sa morale et sa vertu. Il vous donnera peut-être sa « parole d'honneur » tout en préparant comme il le fait d'habitude une fourberie couteau-dans-le-dos.

Si vous mettez ses dires en doute, il vous dira probablement qu'il ironisait.

L'espion

La personne de ton haut peut jouer le rôle d'espion et le fait bien (bien que les subterfuges lui déplaisent). 1,1 par contre est espion de nature. Si vous voulez éveiller ce type, proposez-lui quelque chose qui réclame de la ruse, de l'astuce, de la tortuosité et de la perversion. Donnez-lui une justification pour épier aux fenêtres, écouter aux portes, se mêler de ce qui ne le regarde pas ou voler des secrets, et le voilà plein de vie.

Quand il y a une voie directe pour faire quelque chose, 1,1 ne l'utilisera pas ; c'est impossible. Il imaginera une façon détournée de faire la même chose. Je travaillais un jour dans un bureau où le chef de bureau 1,1 interdisait de vider les cendriers dans les poubelles. Je supposais que cette règle était motivée par sa méticulosité (ou un souci de prévenir l'incendie) jusqu'à ce que j'apprenne que chaque soir il fouillait tous les bacs à papiers avant qu'ils ne soient vidés (allant jusqu'à rassembler des morceaux de papiers déchirés), afin de découvrir ce qui « se passait » au bureau. Il savourait l'idée de découvrir de cette façon, quelque secret juteux. Bien sûr, on se

passa le mot, et tous les membres du bureau s'amusèrent à placer toutes sortes de « pièces à conviction » idiotes et imaginaires parmi les papiers à jeter.

Bien que 1,1 dissimule ses motivations et ses activités, il se sent fortement poussé à révéler les secrets d'autrui. C'est le ton du traître et du subversif. Ne respectant pas la vie privée, il profite de la chance de dévoiler les gens (ceci est encore plus caractéristique au ton suivant : Pas de Sympathie). Hostilité Couverte qui a une affaire d'amour « secrète », fera son possible pour qu'une pièce à conviction reste alentour afin que les gens découvrent le pot aux roses, spécialement si cela donne des ennuis au partenaire.

Il est maître dans l'art d'extirper des informations d'autrui. Il y a quelques années je travaillais dans une société sur un programme de recherche secret. Nous étions seulement trois à connaître la nature du projet et aucun de nous n'était une pie bavarde. C'est pourquoi je fus surprise le jour où, déjeunant avec la réceptionniste, elle me dit de façon impromptue: « Eh bien ! J'ai appris que vous aviez trouvé… » Elle disait si juste qu'il était difficile de croire qu'elle devinait seulement. Je déclarai ne rien savoir sur le sujet, ce qui lui fit dire : « Voyons, ne me racontez pas de blagues. Chacun sait que vous travaillez là-dessus. » Je réalisai plus tard qu'une part de ses informations provenait de ce qu'elle avait écouté dans les conversations téléphoniques ; le reste était conjectures.

1,1 présente même ses spéculations avec l'idée de faire croire faussement qu'il sait tout : de la sorte il entraîne fréquemment sa victime à parler de trop.

La technique du mystère

1,1 ne jouit pas seulement d'explorer un mystère, il aime en créer. Il usera même d'un sourire entendu, énigmatique pour créer son effet. Je vis un jour un 1,1 parcourant le manuscrit qu'un de

mes amis avait préparé, mon ami attendant impatiemment des commentaires. Quand il eut fini, 1,1 se contenta de sourire sournoisement et de dire : « Je réserve mon jugement là-dessus. J'y réfléchirai. »

Ce fut un coup insidieux à la fierté de l'auteur, mais il se remit quand je lui indiquai le niveau de ton de son aimable critique.

Un moyen habile et vicieux de couper les ailes à quelqu'un qui crée : fixez son attention sur un mystère.

Faire croire à des connaissances cachées est un truc classique chez la commère. Une personne de ton haut fera circuler des nouvelles d'amis communs, mais il s'en tiendra aux faits. 1,1 par contre, embellira les faits en y ajoutant des choses qui paraissent vraies. « Vous savez que Joe et Phyllis ont rompu ? » Voilà le fait. Mais Mabel (1,1) ajoutera : « Entre nous, cela ne m'étonnerait pas d'apprendre qu'elle fréquentait Bill en cachette. » Sa façon de dire suggère qu'elle en sait plus qu'elle ne le dit.

Commérages

La commère qui a plaisir à déchiqueter une réputation avec des demi-vérités, des suppositions et des spéculations est une 1,1. Vous la verrez campée derrière la clôture de son jardinet, vous le trouverez accoudé au réfrigérateur du bureau. C'est souvent le ton du reporter, de l'interviewer, du beau parleur – de celui qui use de son charme pour obtenir la confiance de la personne interviewée avant de lui régler son compte.

Une discipline de fer est nécessaire pour résister à la technique d'interrogatoire sournois de 1,1.

II y a de nombreuses années, je déménageai dans un appartement et rachetai les meubles des locataires précédents. Peu de temps après, la voisine du dessus fit une petite visite. « Je vois que

vous avez acheté leurs meubles » dit-elle. J'acquiesçai et changeai de sujet. Quelques minutes plus tard, elle remettait la conversation sur les meubles : « J'ai appris qu'ils demandaient quinze cents dollars pour le mobilier… » Sa phrase pendait en l'air comme une question, occasion rêvée pour moi de corriger ou confirmer ses dires.

Ayant rencontré ce genre de personne auparavant, je la rangeai dans la catégorie des 1,1 et murmurai simplement : « Tiens, tiens ? » et changeai de sujet.

Entreprises

1,1 fera péricliter votre entreprise. Il contamine en cachette tout le bureau, faisant se dresser les gens les uns contre les autres, et l'ensemble contre la société. Il est tellement dissimulé qu'il n'est presque pas reconnaissable comme la source des mauvaises nouvelles et de la détérioration de l'environnement.

Bien qu'il puisse exécuter un travail, et s'arrange en général pour paraître grand travailleur, c'est souvent du bluff. Ne pouvant supporter d'être l'effet de quiconque, il s'échappe par des moyens détournés. Demandez-lui de faire un travail et il dira : « Je serai ravi de le faire », mais il ne le fera jamais. Il prétend acquiescer aux ordres mais il n'a aucune intention de les suivre.

Responsabilité

Hostilité Couverte n'est pas responsable, mais il prétend l'être. J'allais un jour à un charmant mariage moderne sur la côte ouest, où il n'y avait pas de garçons d'honneur. Une parente 1,1 de la jeune mariée prit sur elle de se tenir à la porte d'entrée et de dire aux invités : « Puisque apparemment il n'y a pas de garçons d'honneur, je suppose que vous devrez trouver votre place vous-même. »

Parlant sur un ton emphatique et acide, elle paraissait assumer une responsabilité ; mais son intention était destructrice. En clair, elle voulait s'assurer que les invités sachent que ce mariage était « mal organisé ». Si une personne de ton haut avait remarqué que les invités étaient perdus (je ne crois pas qu'ils l'étaient dans ce cas), elle aurait dit : « Prenez donc la place que vous aimez. » Sans insinuations vicieuses.

Moi

1,1 est si préoccupé de faire impression sur les gens, son besoin d'attention est tel qu'il est en scène sans cesse. Jamais détendu, il est l'acteur, étudiant constamment son auditoire pour voir s'il est impressionné. Il est difficile pour un 1,1 d'être auditeur pendant longtemps.

Dans la classe, il est souvent le premier à poser une question après l'exposé (il interrompra si cela est permis) : « Monsieur, ne croyez-vous pas… » Ce n'est pas la réponse qui l'intéresse ; il veut seulement faire montre de son esprit. La question est posée pour l'effet qu'elle fera.

Beaucoup de 1,1 cherchent à attirer l'attention et semblent absolument insensibles à la gêne. J'en connus un qui portait des accoutrements les plus grotesques et les plus inimaginables. Il circulait comme s'il sortait d'un monde psychédélique et se vantait fréquemment : « Tout le monde me remarque. » Ce même individu savourait toute occasion de faire des remarques choquantes pour l'assemblée. Il y a bien sûr d'autres 1,1 qui s'habillent d'une façon tout à fait conformiste.

Quand il ne peut lui-même se mettre sous les feux de la rampe, il s'attache à quelqu'un de créatif, qui réussit, et fait tout son possible pour le faire dégringoler de l'échelle des tons.

Nous trouverons des 1,1 agglutinés autour de l'affaire en vogue. C'est souvent le critique inactif qui cherche à maintenir un contrôle caché en quelque domaine de l'art, afin de pouvoir dire à la personne de talent des choses vicieusement destructives « pour son bien ». Quand il ne parvient pas à s'approcher de ceux qui réussissent, il se vante de l'être. Il connaît les grandes vedettes de cinéma. Le Président lui demande conseil. Il prétend avoir des aventures amoureuses avec les plus jolies femmes.

Persévérance

A cause de sa compulsion à jouer le grand jeu, 1,1 se débrouille souvent pour arriver aux plus hauts échelons des affaires, de la politique, des clubs ou des groupes sociaux. Mais c'est un arriviste qui a si peu de persévérance qu'il est rarement compétent dans un domaine. Il en sait juste assez pour truquer son chemin vers un poste influent. Il désire les applaudissements sans jamais avoir appris à danser.

C'est le dilettante qui touche un peu à la musique et abandonne. Il étudie la peinture pendant un mois, puis s'en désintéresse. Trop instable pour se concentrer sur un sujet assez longtemps pour arriver à une conclusion, il préfère l'étude superficielle qui lui permettra astucieusement de se faire passer pour un expert.

Le criminel

Tous les criminels se trouvent sous 2,0 sur l'échelle (tant qu'ils sont criminels) et un grand nombre d'entre eux sont 1,1. Même quand Hostilité Couverte ne transgresse pas activement la loi, il est immoral et malhonnête.

Il a une tendance au suicide ; mais il travaille activement à la mort de tout son entourage (« Je pense que j'y passerai, mais je

vous entraînerai peut-être avec moi »). Nous trouvons ici le meurtre par usure des personnes et d'une civilisation, toute action nocive étant sournoisement masquée par de longs raisonnements. Nous trouvons ici les gens qui promeuvent le plus activement la pornographie (et en jouissent le plus). Ce sera le proxénète doucereux qui parlera de prostitution à la jeune fille. C'est le type cauteleux qui convaincra des adolescents qu'ils « doivent s'y mettre », que la drogue est de toute façon inoffensive.

Transmission des communications

Il préfère transmettre les communications les plus malveillantes. Les bonnes nouvelles sont vite oubliées et délibérément refoulées. Si vous envoyez un avis à un client signalant une occasion à saisir, le 1,1 qui est chargé de dépouiller le courrier s'arrangera pour que l'avis ne parvienne pas au destinataire à temps. Les gens Hostilité Couverte se placent souvent à un endroit où ils peuvent contrôler les communications venant de l'extérieur. Cela ne satisfait pas seulement leur caractère indiscret, mais leur permet d'exercer un contrôle caché.

Un jour j'observais une 1,1 s'occuper d'une petite affaire en remplacement du propriétaire. C'était une journée remplie, les clients, les commandes et les demandes d'information affluaient. Un ouvrier en colère téléphona ; un contremaître n'était pas au travail et ne pouvait pas être localisé. Quelques minutes plus tard, le propriétaire téléphona à son tour. « Oh ! Mon vieux » rapporta notre jeune fille suavement, « nous sommes ici en pleine confusion aujourd'hui… »

Elle s'appesantit longuement sur le seul coup de téléphone « gênant », oubliant complètement de mentionner toutes les bonnes nouvelles et les affaires courantes.

Sens de l'humour

Il n'a pas réellement le sens de l'humour ; à ce ton nous trouvons le plus souvent le bouffon qui débite des inepties alors que la situation n'a rien d'amusant. Nous pouvons discuter du temps ou des résultats de football, le 1,1 s'esclaffera ou étouffera un petit rire d'une façon tout à fait absurde. Il rira d'une plaisanterie – probablement plus longtemps que les autres – mais cela n'est pas réellement drôle pour lui. Rien ne l'est.

J'ai connu nombre de 1,1 qui n'étaient pas des mauvais plaisants, mais je n'ai jamais vu un mauvais plaisant qui n'était pas 1,1. Il a plaisir à faire des préparatifs savants et secrets destinés à se moquer de sa victime, à l'embarrasser, la démasquer, l'amoindrir ou l'humilier.

Tout cela pour rire, bien sûr.

Le patron d'une compagnie d'assurances locale me parlait du temps où, au début de sa carrière, il avait été transféré dans un bureau dans un autre état. Apparemment certaines particularités ethniques faisaient en sorte que les gens de ce pays évitaient de contracter des assurances-vie, tout en payant très volontiers des rentes annuelles. Ne sachant pas cela, notre homme passa quinze jours pénibles à essayer de vendre des assurances-vie ; mais sans aucun succès. Décontenancé et déprimé, il expliquait ses expériences à ses collègues de bureau. A la fin, ils lui révélèrent le secret de la vente dans cette ville. Le laisser dans l'embarras pendant un temps faisait partie de « l'initiation » d'un nouveau.

Bien que mon ami n'apprécia pas la plaisanterie, les types 1,1 du bureau trouvèrent cela hilarant.

1,1 est stupéfait quand vous ne riez pas à ses allusions sournoises. Si cela vous ennuie, il s'attend à ce que vous lui pardonniez ses sorties ridicules.

Sexe

Vous pourriez écrire un livre entier sur les caractéristiques sexuelles d'un 1,1 (beaucoup de gens l'ont fait, d'ailleurs). Certains d'entre eux sont collet monté jusqu'à la pruderie, et insistent lourdement sur les mœurs d'autrui. Mais nous trouvons aussi à ce ton le débridement sexuel, les perversions, le sadisme et toute pratique anormale. C'est étrange, mais 1,1 ne trouve pas réellement plaisir dans l'acte sexuel lui-même, il est excessivement anxieux à ce sujet. Il sera le défenseur fervent de l'« amour libre ».

Le véritable Don Juan est presque toujours 1,1. Son manque de constance manifeste son inaptitude à goûter une relation permanente, significative, avec un individu. Il cherche continuellement un nouveau plaisir sexuel chez des partenaires différents.

De telles personnes sont dangereuses pour la société car leur comportement aberrant est contagieux. L'« amour libre » et le débridement sexuel sont des signaux de danger auxquels il faut prendre garde si la race veut persister. De telles attitudes révèlent une inversion dissimulée de ce qu'est l'amour et le mariage. Il y a actuellement tellement de publications consacrées exclusivement à préconiser, encourager et donner de l'éclat à la liberté sexuelle que la personne haute de ton peut se sentir dépassée. Elle commence à mettre en question son instinct naturel de fidélité et de stabilité et se demande si elle n'est pas vieux jeu.

La confrontation franche d'aujourd'hui des problèmes relatifs à l'avortement, le contrôle des naissances et l'équilibre sexuel éclairé est bien plus sain que la pudibonderie victorienne qui bloqua de tels débats pendant tant d'années. Cependant, les annonciateurs de l'« âge libéré » (habituellement les 1,1 de la presse quotidienne et périodique) voudraient nous faire croire que cela signifie que tout est bon. Avec une irresponsabilité séduisante, ils font état des activités humaines les plus viles et ne prennent pas garde au fait que

leur sélection de « nouvelles » pourrait avoir une influence dévastatrice.

1,1 peut être l'amoureux aux paroles les plus douces de l'échelle des tons, mais avec le temps il se révélera le plus dangereux. Très probablement il trompera et/ou minera insidieusement la confiance de son épouse par toutes sortes de faux-fuyants. Il ne sera satisfait que quand sa partenaire sera réduite à Apathie et que tous ses rêves seront envolés.

Parents

Bien que 1,1 déteste les enfants, il est parfois capable de jouer avec conviction un rôle paternel. Et cependant son caractère rusé et nuisible est toujours présent, quel que soit l'apparence. Il se préoccupe peu de l'avenir de l'enfant. Il se permettra des négligences vis-à-vis de sa famille (telles que l'adultère) qui tendent à faire éclater le foyer et détruire la sécurité dont dépend l'avenir de l'enfant.

Parfois, 1,1 prend grand soin de la santé physique de l'enfant, mais néglige complètement sa formation morale et sa vie émotionnelle. Ce ton empêche toujours l'enfant de manifester de la colère, et le refoule par-là sous le niveau 1,5 de l'échelle. Il ne se préoccupe que de l'apparence et des manières de l'enfant – sa façade.

En fin de compte, il cherche à pousser l'enfant à une obéissance apathique. Au mieux, le parent Hostilité Couverte engendrera un enfant Hostilité Couverte.

Comme il est mal vu de ne pas aimer les enfants, 1,1 cachera peut-être sa cruauté derrière des plaisanteries enjouées. Il agacera, critiquera et usera gentiment un enfant jusqu'à le faire pleurer. Un jour une commerçante sonnant à la porte, dit en plaisantant à mon plus jeune fils : « Je vais t'emmener chez moi. » Il la regarda comme si elle avait perdu la boule et retourna à ses jeux. Elle raconta qu'elle avait dit ce même jour à une petite fille qu'elle allait

prendre chez elle son petit frère, et que la petite fille avait fondu en larmes. Cela est typique de 1,1 : ayant juste causé un effet tout à fait néfaste sur un enfant, elle essayait maintenant d'utiliser la même technique sur le mien. Sous le masque d'une plaisanterie amicale, elle voulait en fait faire mal aux enfants.

Résumé

Dans un environnement sûr et haut de ton, le 1,1 peut monter jusqu'à 1,5. Mais en général, il est incapable de Colère. Quelque part dans le passé, il a perdu son sang-froid et cela s'est avéré si dangereux qu'il n'ose plus maintenant. L'animosité est là cependant, réprimée sans cesse sous le vernis d'une bonne camaraderie. S'il pouvait crever le plafond et sortir de ce système, il monterait sur l'échelle et deviendrait quelqu'un de bien. Mais tant qu'il est incapable de s'exprimer en confrontation directe, il travaille secrètement à blesser et détruire.

Si vous n'êtes pas sûr qu'une personne est 1,1, voyez comment vous vous sentez en sa compagnie. Vous sentez-vous déséquilibré ? Embarrassé ? Soucieux d'être suffisamment spirituel, suffisamment froid, suffisamment sophistiqué ?

C'est un ton fréquent dans la société. Les gens de ton plus haut ou plus bas adopteront une fausse politesse pour les contacts superficiels. Ces « bonnes manières » cependant ne comportent pas l'intention destructrice du 1,1 chronique. Les tons au-dessous de celui-ci sont plus destructeurs (surtout pour les pauvres types qui s'y trouvent) ; mais ils sont faibles. A moins que vous n'ayez des contacts étroits avec ces personnes, elles n'auront que peu d'influence sur vous. Par contre, 1,1 se laisse rarement ignorer. Il heurte. Il s'impose. Plus vous êtes capable, plus volontiers il s'insinuera dans votre espace, votre temps et votre vie – aussi jovial que le virus mortel qui envahit votre sang et vous cloue au lit pour six semaines.

Plusieurs moyens de gérer 1,1 seront discutés dans les chapitres suivants, mais le meilleur conseil est probablement celui-ci : chassez-le de votre entourage. Ne vous fatiguez pas à utiliser un moyen détourné. Il est insensible aux allusions indirectes, incapable de se sentir gêné. Il ne cessera de revenir avec l'obstination d'une mouche un jour d'orage, à moins que vous ne lui disiez carrément – peut-être plusieurs fois – que vous ne désirez pas sa compagnie. Une fois que vous lui aurez dit cela, il causera derrière votre dos. Mais ne vous leurrez pas, il en conte sur votre dos de toute façon.

Retenez que, sous ce scintillement féerique, bat un cœur de solide granit.

Chapitre 10

PAS DE SYMPATHIE (1,2)

« Dis donc, Frank, laquelle de ces jeunes filles devrais-je épouser ? »

Surpris par cette marque inhabituelle de confiance de la part de son collègue, mon ami quelque peu conventionnel répondit : « Voyons, de laquelle es-tu donc amoureux ? »

« Pourquoi diable parler d'amour ? Je me demande laquelle me fera le plus de bien. »

Ce jeune arriviste épousa par la suite une jolie fille d'une famille fortunée, bien en vue, et se fraya un chemin jusqu'au sommet d'une affaire de spectacles, écrasant impitoyablement ses confiants bienfaiteurs.

Vous rencontrez Pas de Sympathie. Il est froid, brusque, indifférent, insensible. Vous ne l'apprécierez pas. Homme sans conscience, il paraît aussi totalement dénué d'émotions.

C'est la personne à l'intention de laquelle furent inventés la plupart de nos jurons.

A ce niveau nous trouvons un mélange complexe des caractéristiques 1,5 et 1,1. Manifestant plus d'animosité que 1,1, ne laissant pas tout à fait éclater sa Colère, il navigue dans une zone étroite où on peut le reconnaître à la froideur du contrôle qu'il exerce.

« Ne me parlez pas de vos ennuis ». Il place un rideau épais devant lui pour s'épargner l'expérience de la compassion à l'égard de celui auquel il fait du tort – et il fera du tort à quelqu'un.

Quand les gens sont perturbés par ses actes (et beaucoup le sont), 1,2 est sincèrement surpris. De telles émotions lui semblent irréelles. Sa froideur distante est le résultat de la répression serrée

d'une charge violente de Colère. Il utilise tant d'énergie pour refouler sa Colère qu'il supprime finalement toute émotion – basse ou haute. Ceci crée un paradoxe : c'est une personne qui paraît sans émotion parce qu'en fait ses émotions sont trop intenses. Il refoule bien sûr tout remords pour ses actes passés. Il n'ose pas se détendre parce que pour lui « émotion » égale Colère violente et incontrôlée.

A une réunion où chacun se présentait brièvement, un homme indiqua son ton par cette remarque : « La plupart des gens croient que je suis snob, en fait je suis simplement né sans la qualité de sociabilité. »

Plus tard, le même homme me dit : « Je suis en général froid et sans émotion, mais parfois je perds mon sang-froid et j'en souffre. C'est vraiment terrible. »

Le jeu de l'amour

Certains 1,2 sont complètement étrangers à toute vie amoureuse. D'autres sont compulsivement débridés. Si Pas de Sympathie décide de jouer à l'amoureux, il est généralement un briseur de cœurs, car il est capable de faire montre du charme de 1,1 pour fasciner ses victimes, mais son indifférence subséquente les laisse malheureuses et déçues.

S'il entreprend plusieurs jeunes filles à la fois, il se peut qu'il parle négligemment aux unes des autres. Il prend un malin plaisir à leur jalousie.

Certaines femmes 1,2 (pas toutes) sont carrément masculines dans leur comportement. Cependant quand nous trouvons la froideur de 1,2 accompagnée de féminité et de beauté, cette combinaison exerce un charme fatal sur certains hommes.

Un jeune homme jouait avec succès au Don Juan (1,1) jusqu'à ce qu'il rencontrât une jeune fille Pas de Sympathie. Il considéra sa

beauté glaciale et son attitude distante comme un défi piquant à ses talents. Bien sûr, était-il convaincu, sous ces apparences glaciales il y a un cœur chaud. Il avait confiance en sa réussite finale. Mais il avait rencontré son maître – un meilleur joueur à ce genre de jeu. Elle accepta ses avances pendant un temps (d'une manière très retenue) pour finalement le laisser platement tomber. Ahuri et penaud, il dégringola l'échelle. Il se remit suffisamment pour continuer à réussir dans son domaine, mais il garda de la nostalgie pour la perte de son seul « vrai amour » jusqu'à ce que, des années plus tard, il fit connaissance avec l'échelle des tons.

« Je suis important »

Il donne son avis avec brusquerie. Si vous n'êtes pas d'accord, c'est tant pis. Il vous ignorera probablement. Il semble fort. S'il est ambitieux, il réussit souvent (selon ses méthodes), car il piétine impitoyablement les gens jusqu'à ce qu'il obtienne satisfaction.

Son hyper-confiance en lui attire souvent les personnes de ton bas. Elles pensent : « Voilà un homme qui sait vraiment ce qu'il fait. » Mais il ne faudra pas longtemps pour que son attitude les bouleverse et qu'elles se disent : « Comment peut-il être tellement sans cœur ? » Mais il maintient son attitude glaciale, sévère vis-à-vis de ces êtres moins fortunés. Il est un mélange du « Je suis trop bon pour eux » du 1,5 et de l'égoïsme contraint du 1,1.

Il sera parfois exhibitionniste, auquel cas il embarrassera tout le monde autour de lui ; mais il s'en fiche. Sa propre insensibilité le soustrait, lui, à toute gêne – et à toute compréhension d'autrui.

« C'est à moi »

Il possédera beaucoup ou peu ; mais il aura l'attitude de 1,5 « C'est à moi », vis-à-vis des biens de tout le monde. Il sera donc

tout à fait sans scrupules pour s'approprier les biens, le temps ou l'argent des autres.

Communication

Bien que ce ton soit plus haut que Sympathie (il a plus de vitalité et d'aptitude), la personne qui reste à 1,2 est extrêmement déséquilibrée. Au lieu de ressentir le besoin de compatir, elle ne peut pas compatir. Cuirassée contre ceux qui implorent pitié ou compréhension, elle vit dans son monde, cadenassée entre l'« amabilité » forcée et la haine implacable. Si vous lui parlez de quelque difficulté, elle rétorque : « Bon, vous vous êtes vous-même mis dans le pétrin. » Elle refuse d'apporter son aide : « Vous avez fait votre lit, dormez-y donc. »

Cet individu ignore habituellement les communications d'autrui – sauf celles qui se rapprochent de son ton. Si vous lui dites quelque chose, il tapotera peut-être impatiemment du pied ou bien vous mettra à la porte, à moins que le sujet soit scandaleux ou suffisamment tumultueux (il est fasciné par les histoires de violence).

Colère détournée

Nous voyons souvent cet individu agir effrontément et avec colère détournée. Incapable d'être franchement en Colère sur quelqu'un, il l'exprime indirectement. Il dit : « Ils peuvent toujours essayer », mais il le dit à un tiers. J'ai même vu le Pas de Sympathie faire des remarques sarcastiques à une tierce personne en face de la personne dont il parlait.

Je vis un jour un 1,2 faisant la file à la banque. Impatienté, il lança à la cantonade : « C'est sûrement une bande de crétins qui travaillent ici. Pourquoi cette lenteur ? Est-ce qu'ils attendent que la pièce soit bondée, tout en prenant le café dehors ? »

Cette Colère indirecte est une particularité de Pas de Sympathie. 1,5 fou furieux démolira le caissier directement. 1,1 ferait des critiques après avoir quitté la banque. Pas de Sympathie, pris entre la bravade et la lâcheté, fait des remarques négatives mais sans confronter directement.

En tant qu'ami

Il n'y aura jamais de compréhension mutuelle étroite entre 1,2 et vous. Il ne peut pas partager vos joies, ni vous réconforter quand vous êtes dans le pétrin. Il oubliera de vous téléphoner s'il annule un rendez-vous ; il partira peut-être inopinément pour Hong Kong sans dire au revoir.

Il n'attache pas la moindre importance aux civilités. Sans aucune considération, il agit comme un cheval que les œillères forcent à ne voir que le chemin devant lui – sans souci des perturbations et des dégâts qu'il occasionne.

« Je veux juste en savoir assez pour détruire »

Chaque ton a son point d'éveil – une activité acceptable qui permet à la personne de dramatiser entièrement les caractéristiques de son ton. Quand un individu trouve une profession compatible qui lui permette (avec l'accord public) de faire jouer à plein son ton émotionnel, il travaille alors efficacement et avec assiduité.

Si 1,2 trouve sa voie dans le journalisme, il pourra tenir avec brio une chronique diffamatoire. Un tel travail exige la duplicité de 1,1 et la haine implacable de 1,5. L'attitude-clef est : « Je dois seulement en savoir assez pour détruire. » L'écrivain diffamatoire, agissant avec une cordialité désarmante pour obtenir la confiance de ses victimes, se pique de pouvoir dénicher la « vérité vraie ». Usant des talents d'espion de 1,1, il peut partir sur une simple allu-

sion, rassembler soigneusement des faits douteux, des on-dit et des informations indirectes.

Il s'appesantira sur l'éthique et la morale d'autrui, tout en justifiant ses propres actes destructeurs par : « Le public a le droit de savoir la vérité. »

Un tel journaliste justifie son recours à des personnifications qui font scandale : il doit obtenir des informations ou de la documentation. Il considère que la fin justifie toujours les moyens, car « la démocratie autorise les gens à savoir ; c'est pour le bien du public. »

N'acceptant pas la responsabilité des conséquences pernicieuses, il déclare qu'un bon journaliste ne doit absolument pas se soucier des retombées des informations qu'il livre. « Utilisez toute la ruse que vous pouvez, bluffez autant qu'il est nécessaire, mais trouvez des faits. Faites-en alors le reportage, bon ou mauvais, sans souci des conséquences. Vous devez satisfaire le droit qu'a le public de savoir. Faire autrement signifierait la fin du journalisme libre. »

Son point de vue partial est assez proche de la vérité pour qu'il soit admis par de nombreuses personnes intelligentes. Nous devons savoir, cependant, que les gens bas de ton sélectionnent et relatent seulement des « nouvelles » de ton bas, les activités sordides et sensationnelles d'une petite minorité. En fait ils ne voient pas les activités de ton haut, qui vont dans le sens de la vie.

Faites une enquête chaque soir dans les faubourgs de classe moyenne, vous trouverez difficilement quelqu'un qui a commis un meurtre, un viol, un vol ou a causé un scandale. Au contraire, vous trouverez probablement Maman à une réunion de parents engagée dans une discussion passionnante à propos des déjeuners chauds, Papa somnolant sur son journal, et le fiston mangeant une livre de biscuits, regardant la TV, écoutant le vacarme d'un disque ou gribouillant dans les marges de son livre d'histoire.

« Mais rien de tout cela n'est des nouvelles » nous dit le journaliste. C'est une donnée intéressante sur le ton de notre société que de constater que le mot « nouvelles » a fini par signifier avant tout le sensationnel de ton bas.

Vie mécanique

Il m'avait toujours semblé que Beverly étudiait le comportement des autres afin de savoir comment elle devait réagir elle-même. Elle était comme une adolescente à son premier déjeuner mondain, observant les autres autour d'elle pour voir quelle fourchette employer.

Le jour de son mariage elle me demanda : « Je n'ai jamais pu m'imaginer un mariage. Est-ce sévère comme une messe, ou est-ce gai comme une soirée, ou bien quoi ? »

« Je pense que ça dépend de ce que tu ressens toi-même », dis-je.

« Mais je ne ressens rien. Je ne sais pas comment faire. »

Avec la maturité, elle acquit progressivement la maîtrise des formules et des gestes sociaux, mais ce ne fut jamais de la spontanéité ni du charme. Elle me dit un jour : « Mon mari me dit que je ne suis pas assez sensible. On dirait que je ne sais jamais quand les gens sont perturbés ou embarrassés. Je crois que c'est vrai, mais comment pourrais-je savoir ce qui se passe dans la tête de quelqu'un d'autre ? »

Je ne pus jamais comprendre son attitude réservée vis-à-vis de la vie jusqu'à ce que je devins familière avec l'échelle des tons. Elle était tellement emmurée dans le 1,2 qu'elle n'expérimentait rien naturellement ; il lui fallait apprendre les réponses des autres, mécaniquement.

Le criminel

Le jeune homme de bonne apparence, triste, muet, sans expression. Tout au long du procès il ne manifeste aucune émotion, aucune inquiétude, aucun chagrin. Quand le jury le déclare coupable (les faits sont patents) de crime sexuel vis-à-vis d'une jeune fille, il ne répond toujours pas. Beaucoup de gens se demandent s'il est réellement coupable. Ses anciens voisins disent : « Je n'aurais jamais imaginé ce garçon faisant une telle chose ; il paraissait toujours si posé. »

Je ne sais pas non plus s'il était coupable ; mais je sais par la connaissance de ce ton qu'il était capable d'un tel crime.

Tous les 1,2 ne sont pas des criminels sexuels (vous pouvez aussi trouver à ce ton la douairière hargneuse qui ne croit même pas au sexe), mais ce genre de meurtriers se trouve généralement à ce ton.

C'est un sadique. Il aime mutiler, et blesse pour s'amuser. C'est le gamin qui arrache les ailes d'une mouche. Il a plaisir à faire souffrir quelqu'un sans défense. Incapable de la brutalité agressive de 1,5, il travaille derrière la scène (les crimes de guerre nazis et les cruels traitements de prisonniers de guerre sont des exemples 1,2). Il se trouve entre la dissimulation et la brutalité, nous voyons cela dans les crimes anonymes où il n'y a pas de risques de représailles.

Résumé

Si vous essayez de faire prendre conscience à 1,2 de ses mauvaises actions, il restera imperturbable : « Je fais ce que je fais. Si cela vous gêne, c'est votre problème. » Il craint de savoir ce que les autres ressentent parce qu'il lui faut éviter la responsabilité des effets qu'il crée sur eux. Ses actes imprévisibles peuvent troubler les autres. Mais, bien sûr, « tant pis pour eux ».

1,1 prétend souvent être compatissant, compréhensif, ou même désolé (afin de parvenir à ses fins), le 1,2, lui, se soucie rarement de donner le change. Il tourne le dos avec indifférence aux faiblesses ou embarras de quelqu'un d'autre. Par contre, paradoxalement il s'attendra à ce que ses actes nuisibles soient compris, acceptés et pardonnés.

A ce niveau vous rencontrerez souvent un refus absolu de parler. Il boude en silence, refuse d'écouter les autres, à moins qu'ils n'encouragent son attitude.

Pour un Pas de Sympathie il n'y a qu'un point de vue : le sien.

Mais allons maintenant en terrain découvert.

Chapitre 11
COLÈRE (1,5)

Colère : sensation de mécontentement extrême, d'hostilité, d'indignation, ou d'exaspération à l'encontre de quelqu'un ou de quelque chose ; rage ; courroux.

American Heritage Dictionary

En proie à une mauvaise humeur permanente, il fait l'énergumène, tempête, bouillonne de colère, fulmine, invective les autres et porte plainte contre eux.

C'est le voisin grognon qui chasse les gamins du terrain vague en plein milieu d'une partie de football. C'est l'automobiliste impatient qui se met à klaxonner une milliseconde après que le feu a passé au vert et hurle des injures par la vitre de sa voiture. C'est le père tyrannique qui réprimande durement et diminue l'enfant. C'est le patron qui terrorise tout son personnel. C'est le mari qui bat sa femme. C'est le coupable de viol.

Son jeu c'est d'arrêter. Quand il n'est pas en ébullition, il mijote un mauvais coup. Le ton 1,5 s'étend depuis le ressentiment bouillonnant tout en bas jusqu'à la fureur violente tout en haut, en passant par la mauvaise humeur exprimée.

« J'ai raison chaque fois que j'ai tort »

Ce type-là vous parlera de ce qui va de travers ; c'est tout ce dont il vous parlera. Vous avez tort ; ils ont tort ; c'est mal. La seule chose qu'il ne dit jamais est : « J'ai tort. » Il a toujours raison – même s'il a tort. N'essayez pas de le confondre au moyen de faits.

Ce n'est pas le seul ton qui essaie de donner tort aux autres (n'importe quel ton en dessous de 2,0 le fait d'une manière ou d'une autre), mais 1,5 le fait de façon directe. Vous savez toujours comment il vous juge : vous avez tort, bien sûr, ne fût-ce que par le simple fait d'être là.

Toute réalité est pervertie

Avez-vous déjà entendu un homme en Colère vous dire la vérité ? J'essayai un jour d'imaginer une dispute entre deux époux qui ne diraient que la vérité, sans faire intervenir de généralités ou d'exagérations. La discussion habituelle est du genre suivant :

LUI : « Quand apprendras-tu donc à cuisiner ? Cette nourriture est infecte ! »

ELLE : « Tu critiques toujours ma cuisine. Tu n'apprécies jamais tout le mal que je me donne pour toi. »

LUI : « Mais si, bien sûr. Je te dis toujours combien tu es une bonne épouse. »

ELLE : « Ce n'est pas vrai ! Et même, tu ne m'aimes pas ! »

(Bruit de porte qui claque)

LUI : « Les femmes ! Elles sont impossibles ! »

Si vous ôtez toutes les généralités de cette dispute et leur substituez seulement des faits, cela ressemblerait à quelque chose comme ceci :

LUI : « La sauce est un peu légère ce soir. »

ELLE : « C'est la 50ème fois que tu critiques ma cuisine. En fait, depuis le jour de notre mariage, à 178 occasions, tu as manifesté un manque d'appréciation de mes efforts. »

LUI : « C'est vrai. Cependant, je t'ai félicitée 378 fois. »

ELLE : « D'après mes calculs, il n'y a eu que 314 véritables compliments. Les 64 compliments supplémentaires que tu mets en ligne de compte ne m'ont apparemment pas semblé des compliments. Ce désaccord me fait croire que tu ne m'aimes pas. » (Sortie)

LUI : « Cette femme, alors ! Voilà la 43'287ème fois que je suis incapable de la comprendre et de converser intelligemment avec elle. »

Une bagarre sans un rien de mensonge n'est simplement pas une bagarre. Aucun producteur n'achèterait ce scénario !

« Je suis quelqu'un »

Son moi hypertrophié et son agressivité lui procurent souvent une place de patron. Il paraît être un homme d'action, mais habituellement son agitation fait beaucoup de bruit pour rien. Quand la poussière de la tempête retombe, on peut constater que peu de chose a été réalisé.

Comme son caractère emporté s'accommode particulièrement d'un climat d'urgence, il en crée souvent de toutes pièces.

Il sait exactement comment gérer les gens : « Engueulez-les », « J'ai dit : qu'ils fichent tous le camp », « Il faut être dur pour s'en tirer dans ce monde. »

Obéis !

La personne en colère est accrochée à l'obéissance.

J'ai travaillé dans une société appartenant à un 1,5. C'était un fanatique de l'ordre et de la propreté, au point que, quand il était attendu en ville, tout le bureau s'affairait fébrilement à donner bel aspect aux locaux.

Lors d'une de ces visites, le grand patron circulait dans les couloirs rutilants lorsqu'il entra dans le bureau vide du chef de vente et y découvrit un chapeau posé sur le bureau. Eclatant de fureur, il hurla : « Qu'est-ce qui se passe avec ces idiots ? Est-ce qu'ils savent seulement à quoi servent les vestiaires ? »

Il continua son accès de rage, saisit le chapeau, ouvrit violemment la fenêtre et précipita le couvre-chef coupable du vingt-et-unième étage du building. A ce moment précis, le chef de vente rentra dans son bureau avec un des plus gros clients de la société : le chapeau de ce client, poussé par la brise, faisait un glorieux voyage à travers la ville de Détroit… La société perdit un client.

Au travail

Les gens créatifs de ton haut ne veulent pas travailler pour un 1,5. Colère se consacre à les pousser en bas de l'échelle et à tuer toute créativité. En plus de ses exigences d'obéissance, il use de menaces, de punitions et de mensonges alarmants dans le but de dominer. Il donne des ordres énigmatiques, incomplets, et une fois le travail fait, il le critique en disant : « Je ne vous ai pas dit de faire cela comme cela. »

Un de mes amis me parlait de son patron 1,5 auquel il présentait un projet ; il disait : « Tout cela est mauvais ! Faites ceci. Changez cela. » Après que mon ami a effectué les changements indiqués, il représenta la proposition pour approbation. Alors le patron hurla : « Qui donc vous a donné ces idées stupides ?! »

Dans le travail, le 1,5 ne déléguera pas sa responsabilité à ses subordonnés. Il essaie de garder le contrôle de toutes choses, tout en se lamentant : « Personne n'est capable de m'aider ici. Je dois tout faire moi-même. »

A cause de son inaptitude à donner des ordres clairs et compréhensibles, et à cause de ses interventions constantes et menaçantes,

ses subordonnés sombrent dans la confusion, perdent confiance en eux et deviennent incapables. Ils ont été mis dans leur tort si souvent que la plupart d'entre eux finissent par se fixer à Peur, Chagrin ou Apathie. Au mieux, ils deviennent 1,1.

L'obsession sous-jacente de Colère est un désir d'immobiliser les gens. Le père ou la mère 1,5 disent : « Cesse de courir », « Arrête de faire cela. » Trop policé (en général) pour vraiment tuer les gens, 1,5 essaie de les réduire à l'apathie. Une fois ce but atteint, il tente d'arranger les choses en exigeant l'obéissance.

J'ai connu un patron 1,5 qui houspillait son personnel et le poussait à une activité frénétique (« Allons, activons-nous un peu par ici ») ; tous ses employés étaient nerveux et affairés ; mais en somme les réalisations étaient maigres. Il s'absenta pour un mois et, à ce moment, l'atmosphère changea complètement. Les gens étaient ponctuels, gais, détendus et ils exécutèrent au moins deux fois plus de travail.

Ecraser et détruire

Celui qui parle de mort et de révolte est un 1,5. Il va sauver le pays (en le détruisant). Il ne veut pas entendre parler de plan constructif, à moins qu'il ne puisse mener à des destructions. Nous trouvons ici les fauteurs de guerre et les dictateurs.

Il répand de graves et terribles nouvelles et ne transmet pas généralement les bonnes nouvelles. Il préfère répandre les rumeurs alarmantes. Il prétend que tout est sur le point d'être détruit et que seule la destruction peut empêcher la destruction. Cela paraît plutôt aberrant, n'est-ce pas ? Ça l'est.

Je lus un jour un journal clandestin qui avait été passé aux élèves du secondaire d'Ann Arbor. Au milieu d'un article sur la « paix » on lisait : « Nous arrêterons la guerre, même si nous devons combattre pour cela. »

Le 1,5 ruinera toute éthique (comme le fera n'importe qui au-dessous de ce ton sur l'échelle). Il est activement malhonnête. Je lus une autre publication clandestine provenant d'un groupe anarchiste, qui disait : « Depuis trop longtemps, des sœurs et frères ont été rejetés de cette société. L'élément criminel s'est déchaîné comme une meute de chiens enragés sur les nôtres. Il est temps de nous rassembler suffisamment pour que notre culture ait une « protection policière ». En d'autres mots, nous avons besoin d'une protection contre la police.

L'expérience du LSD est un moyen d'union entre nous… La première chose à faire est d'armer et d'entraîner chaque groupe ami… La carabine M-l est l'arme idéale pour les situations que nous serons amenés à « affronter ».

L'article continua sur ce ton, suggérant un entraînement régulier à la cible, des exercices de nettoyage d'armes, etc. Le reste de l'exposé consistait en un « rapport sur le marché de la drogue » donnant les prix et la qualité des drogues en cours sur le marché local. Typiquement 1,5, ce groupe visait à détruire l'« ennemi » (les forces de police) par des armes à feu, et ses propres membres par les drogues.

Les gens se laissent facilement mener par quelqu'un qui se trouve juste à un degré plus haut sur l'échelle. C'est ainsi que tous ces esprits jobards de la bande de Peur sont facilement influencés et entraînés à l'action par des 1,5.

Sens de l'humour

Son sens de l'humour (si vous pouvez lui donner ce nom) consiste à s'esclaffer devant un malheur très douloureux. Tombez et cassez-vous le cou, et le 1,5 trouvera cela hilarant.

Son véritable « plaisir » dans la vie c'est de décharger sa Colère ; il a plaisir à être dangereux. Il décrit avec délices le moment où il « les a vraiment engueulés », où il « lui a démoli la figure ».

A ce niveau de l'échelle des tons, nous trouvons la « bravoure » totalement instinctive. Il reçoit des coups en prenant de grands risques – particulièrement en s'efforçant de détruire d'autres personnes ou choses.

Beaucoup de héros de guerre (pas tous) n'agirent selon rien d'autre que la fausse bravade du 1,5 qui, bien sûr, paraît très impressionnante aux yeux froussards des tons inférieurs.

Si vous n’avez jamais expérimenté un moment de rage où démolir une assiette ou claquer une porte vous procurait une intense satisfaction, vous ne pouvez comprendre ce ton. La rage se situe au niveau supérieur de 1,5, et si quelqu'un se trouve chroniquement à ce niveau, casser des objets est pour lui une forme de plaisir.

« Je possède les gens »

Ne s'intéressant pas particulièrement aux autres points de vue à moins qu'ils ne renforcent le sien propre, il coupe en général la parole aux autres en les interrompant carrément ou en refusant d'écouter.

Une fois qu'il a décidé que vous ne deviez pas être ce que vous êtes ou faire ce que vous faites, il n'accepte aucune excuse ni explication.

Pendant que je travaillais dans la société que j'ai mentionnée plus haut (dont le patron était 1,5), j'entendis cette histoire à propos d'un de nos jeunes ingénieurs. Il était en vacances, mais vint un jour pour toucher un chèque. Ne sachant pas que le patron était en ville, il portait un pantalon de toile et une chemise sport aux couleurs extravagantes. A son grand effroi, il se trouva, en sortant de

l'ascenseur, nez à nez avec le grand patron. Fronçant les sourcils à la vue de la mise négligée, le patron grogna : « Jeune homme, travaillez-vous pour moi ? »

Faisant preuve d'agilité mentale et d'un puissant instinct de survie, l'ingénieur répliqua promptement : « Non, Monsieur, je me suis trompé d'étage. » Et tournant les talons rapidement, il disparut dans l'escalier.

Relais

Si vous lui laissez un message à transmettre, sachez qu'il produira un effet différent de celui que vous désirez. Dites à 1,5 de faire laver les vitres par le concierge et il transmettra cela sous forme de menaces : « Mon vieux, vous avez des ennuis avec le bureau de devant. Si vous ne nettoyez pas ces fenêtres en vitesse, vous êtes viré. »

Possessions

Férocement possessif pour les gens et les choses, il détruira cependant ses biens s'il est menacé. L'enfant à qui quelqu'un essaie de prendre un jouet hurle : « C'est à moi ! » A Colère, l'enfant détruira souvent son jouet, plutôt que d'être forcé de le partager.

En tant que parent

Nous avons ici le père Victorien, autoritaire, vieux jeu, qui règne avec une discipline de fer. Ne supportant pas le bruit, les jeux mouvementés et enthousiastes, l'individu Colère traite les enfants avec brutalité, usant parfois de punitions corporelles sévères, car il essaie de conditionner sa progéniture au moyen de la douleur. (Soit dit en passant, des parents de ton bas se mettront en colère contre

leurs enfants, quand ils n'osent pas exprimer cette émotion contre quelqu'un d'autre).

J'ai connu une famille qui, sous la domination d'un père 1,5, vivait toute entière dans la dissimulation les uns vis-à-vis des autres. Ce père croyait fermement que tout enfant en croissance devait commencer la journée avec une bonne assiette de gruau d'avoine. Bien que ses quatre garçons détestèrent bientôt le gruau d'avoine, le père restait implacable. Durant toutes les années de croissance, il y eut un rituel matinal invariable : le père supervisait la préparation de la bouillie par son épouse et la regardait servir les garçons. Satisfait, il partait alors au travail. Dès que sa voiture avait quitté l'allée, les quatre assiettes de gruau, intactes, étaient vidées dans l'écuelle du chien et Maman commençait à cuire des œufs et du lard.

Je n'ai jamais su comment le chien avait survécu à ce régime particulier…

En amour

Toute chaleur ou affection de la part d'un 1,5 indiquerait qu'il a changé de ton.

Le viol est une tradition dans les armées conquérantes, enragées. Nous connaissons le criminel coupable de viol. Le 1,5 d'aujourd'hui est trop civilisé pour violer réellement, mais il s'empare de sa femme avec rudesse, aussi tendre que le taureau se déchaînant dans la cour de la ferme.

Pas de douces paroles, pas de gentillesse, pas de considération. La femme 1,5, quant à elle, utilise le sexe comme une punition, en se refusant.

1,5 peut être carrément infidèle. Bien qu'il soit un pauvre amant, il croira toujours le contraire. Il est convaincu (de même que le 1,1 et le 1,2) qu'il est un cadeau des dieux pour les femmes.

Je suppose qu'il a raison, s'il se fait que vous aimez enlacer un barracuda…

Résumé

« Stop ! » hurle le metteur en scène aux acteurs. « Pour l'amour de Dieu, allez-vous jouer cette scène comme il faut ? »

Un livre de psychologie décrivait le comportement de cet homme comme un « mélange d'émotions : colère, mécontentement et impatience ». En fait, le mélange est simplement un ensemble prévisible de caractéristiques de Colère, plutôt que des émotions distinctes. Ces caractères font partie de la masse émotionnelle 1,5.

Si vous proposez quelque chose d'amusant à un 1,5, il répondra vertement : « Je n'ai pas le temps pour cela. » Il préfère son insatisfaction. Quelle que soit la somme d'argent qu'il gagne, il n'en profite pas vraiment ; il a l'impression de mériter davantage.

Pour chaque échec il trouve quelqu'un à blâmer. Il collectionne les rancunes. Si vous dites : « Je suis désolé, je retire ce que j'ai dit », il ne vous donne pas le loisir de retirer ce que vous avez dit. Il a besoin de ses rancunes. C'est une réserve de combustible qu'il pourra jeter sur les braises mourantes de son courroux.

Blindé par ses certitudes aveugles, c'est l'imbécile qui fonce tête baissée sans se rendre compte du danger. Si quelqu'un vous dit « vous avez tort », c'est un 1,5 ou un 2,0. Aucun autre ton ne vous dira cela si brutalement.

La personne de ton haut tombe à Colère quand elle est arrêtée ; mais elle se remet rapidement et oublie vite. Elle n'aura des ennuis

que si elle prend une grande décision ou essaie de gérer quelque chose, n'ayant pas encore quitté ce ton.

J'enseignais l'échelle des tons à une classe en Angleterre quand, un jour, je demandai aux élèves de me donner des exemples de comportement bas. Un étudiant décrivit son voisin essayant de faire partir sa voiture un matin. Le voisin actionnait le démarreur, donnait du gaz, mais la voiture refusait de partir. Il souleva alors le capot, tripota un peu puis essaya de nouveau. Sans succès. Après quelques efforts infructueux, le bonhomme fit une crise de rage. Il ouvrit le coffre, attrapa un gros marteau et courut à l'avant de la voiture. Hurlant, écumant de fureur, il se mit à marteler de coups le capot de la voiture…

Voilà une façon de réparer les choses. Définitivement.

Chapitre 12
DOULEUR (1,8)

Si vous vous n'êtes jamais occupé d'un gars qui avait mal, vous savez combien une personne habituellement agréable peut devenir exigeante, d'humeur difficile et irritable.

La douleur n'est pas en elle-même une émotion, mais une perception qui avertit l'individu que sa survie est menacée. Il y a cependant une réponse émotionnelle particulière à la douleur, qui se situe dans le petit intervalle entre Colère et Antagonisme.

Attention éparpillée

Une personne ne peut rester haute de ton quand elle a mal, elle chute à ce niveau : son attention se disperse, elle désire être ailleurs (n'importe où), elle est irascible, hargneuse et impatiente. Elle cherche à combattre la douleur, mais son esprit est si dispersé qu'elle n'y réussit pas du tout.

Joe nettoie le garage quand soudain une abeille le pique. Il frappe violemment l'abeille, mais la rate et renverse un bidon d'huile. Il ramasse gauchement le bidon et le laisse tomber. Furieux, il allonge un coup de poing à l'abeille à moitié morte sur l'établi et se cogne la tête à la porte ouverte de l'armoire. Ses commentaires durant cette scène ne sont pas imprimables…

La douleur interrompt le contrôle rationnel qu'une personne a sur son environnement, au point qu'elle se met à le combattre avec hargne et irritabilité. Une chaleur extrême (une forme de douleur) cause des émotions de cette sorte. Quelqu'un monte dans une voiture surchauffée par le soleil d'un jour d'été : il devient impatient et

hargneux. C'est au cours de ces mêmes jours d'été très chauds, que se produisent des émeutes ou des « crimes passionnels ».

Tolérance à la douleur

Une personne en haut de l'échelle supporte mieux une gêne, telle qu'un excès de chaleur, de froid, de lumière, de bruit. Plus une personne est basse sur l'échelle, moindre est sa tolérance à la douleur. Chagrin considère que tout est douloureux (la connaissance, la réalité, l'expérience, la plupart des sensations), ne le confondez pas avec 1,8 où la douleur est réelle et aiguë, et où le niveau émotionnel est bien plus éveillé.

Chagrin se plaindra si ses souliers lui font mal parce qu'ils serrent un peu, alors qu'une personne de ton haut ne les trouverait même pas inconfortables.

Sports

Beaucoup de sports se jouent au niveau 1,8 de l'échelle des tons (alors que les véritables athlètes sont en général plus hauts que cela). Le hockey sur glace, par exemple, est essentiellement un jeu Antagonisme qui cause de fréquents traumatismes.

Un joueur est poussé par terre ; il tombe à 1,8 et cherche à frapper son adversaire avec sa crosse. Un autre joueur est atteint, et le voilà lui aussi irrité. Bientôt tout le jeu se transforme en une belle bagarre et la moitié des joueurs doivent être pénalisés.

Résumé

Il est facile d'identifier quelqu'un à ce ton : mélangez à parts égales Colère et Antagonisme, mettez un peu de sel sur la plaie. Voilà ce qu'est la douleur. Vu ?

Chapitre 13

ANTAGONISME (2,0)

Antagonisme : 1. résistance mutuelle, opposition, hostilité. 2. la condition d'être un principe, une force, un facteur en opposition.

American Heritage Dictionary

En quittant une réception, un de mes amis entendit un invité dire en partant à la maîtresse de maison : « C'était une réception tellement agréable. Je ne puis vous remercier assez… »

L'hôtesse demanda sèchement, « Vous ne pouvez pas ? »

Quand mon ami eut raconté cette histoire, je lui fis savoir que son hôtesse était à Antagonisme. Il fut surpris par mon évaluation rapide ; mais il la confirma. Le trait caractéristique n'était pas seulement les mots utilisés, mais l'occasion et la manière de les utiliser.

La particularité essentielle d'Antagonisme c'est de repousser, de réfuter. L'émotion est hostilité manifeste. Il n'arrête jamais la balle, il la renvoie toujours. Il altère les faits pour les adapter à son Antagonisme. Il exprime verbalement des doutes. Défendant sa propre réalité, il essaie de saper la réalité des autres.

Toutes ces caractéristiques étaient évidentes chez cette hôtesse qui n'était pas disposée à accepter un remerciement avec aménité. Le ton de défi de sa question exprimait le doute, cherchait à miner la déclaration faite par son invité, dénaturant les faits en refusant de comprendre l'intention de l'invité et rejetant la communication. C'est faire beaucoup de chemin au moyen de deux petits mots, n'est-ce pas ?

Communication

Antagonisme est le niveau où monte Colère dans ses meilleurs moments et où descend Ennui s'il est provoqué. Cette émotion est plus vivante que tous les autres tons déjà décrits. Nous le trouverons parfois amusant, mais rarement confortable. C'est le niveau des petites piques et du sarcasme. Il rejette tout. C'est le moyen le plus rapide pour l'identifier. Il est ouvertement hostile dans sa bande inférieure, il est légèrement railleur quand il est dans sa bande supérieure.

Bien qu'il puisse différencier les tons bas, il place toutes les communications élevées à son propre niveau. Si vous essayez de lui faire un compliment, il en fait une insulte : « Vous avez fait un beau travail ici. »

Il répond : « Hein ? Que voulez-vous donc sous-entendre ? »

Il cherche querelle, menace et critique carrément. La discussion est son terrain d'élection. Il défie et cherche la petite bête.

La rivalité est tout

Deux enfants se rencontrent dans la cour de l'école : « Comment t'appelles-tu ? »

« Qu'est-ce qui te prend ? »

« Tu veux une baffe, espèce de gueulard ? »

« Hein ? Essaie donc si tu oses ! »

Antagonisme ne peut résister à une provocation. Si vous voulez qu'il fasse quelque chose, suggérez-lui le contraire. Si vous voulez lui vendre quelque chose, informez-le qu'il ne peut l'avoir. Donnez-lui l'occasion de s'opposer. Il marchera.

La meilleure façon de le stimuler est de le mettre au défi : « Chiche que tu ne peux pas faire cela avant deux heures » ou « Bill gagnera probablement plus que toi. » Le jeu c'est la compétition. Il persistera dans son effort s'il a une chance de surpasser l'« ennemi ».

Vous faites zig, il fait zag. C'est le type qui vote « non » quand tout le monde vote « oui ». C'est celui qui veut aller à l'exposition de chiens quand tout le monde veut écouter un concert. Il n'est jamais d'accord. C'est un rebelle. Toute sa survie dépend (pense-t-il) de la présence et de l'opposition d'un adversaire. Alors que Colère vous écrase carrément, le 2,0 préfère débattre la question (Colère ne s'intéresse pas aux discussions, il sait qu'il a raison). Antagonisme aime les longues discussions et les suscite afin de montrer ses capacités.

Un individu de ton haut n'est pas un suiveur aveugle. Il s'oppose souvent aux idées du groupe. Mais il le fait uniquement par conviction personnelle et pour atteindre un but bien déterminé. Par contre, Antagonisme affronte les autres pour le seul plaisir de les affronter.

Il ne joue jamais pour le plaisir ; il ne joue que pour gagner. C'est sérieux. Il aime dominer toute activité ; s'il ne peut pas, il s'en va. S'il ne peut pas quitter, il va tenter de semer la discorde. C'est un mauvais joueur. Aux cartes, il rouspète s'il a un mauvais jeu ; il reproche aux autres d'être le seul malchanceux. Il trichera s'il ose. Il veut compulsivement gagner à tout prix ; ce qui compte c'est gagner, non pas jouer. Un individu haut de ton désire gagner aussi ; mais il joue détendu et sans crispation… et s'il perd, eh bien, c'est bon aussi.

A 2,0 la personne est tellement convaincue qu'elle ne peut être que victime ou victorieuse que vous ne parviendrez pas à l'empêcher de lutter contre son entourage (famille ou autre groupe), à moins que vous ne leur trouviez un ennemi commun auquel il puisse s'opposer.

En famille

En tant qu'époux, le 2,0 reçoit l'amour avec suspicion. Il est sérieusement mis en question (« Comment puis-je savoir que tu m'aimes ? ») ; il y répondra peut-être même avec dégoût et répulsion. Donnez-lui une caresse sur la joue et il repoussera votre main.

Il est agacé et énervé par les enfants et leur fait la vie dure.

Si vous épousez un 2,0, ne vous attendez pas à des relations paisibles.

Il ne s'éveille que s'il trouve une occasion de bonne bagarre. Si vous refusez de vous battre, il chicane et cherche noise jusqu'à ce qu'il obtienne une réponse.

Il agit sur une personne plus haute de ton jusqu'à ce qu'elle dégringole. Il désire un adversaire, non un partenaire.

Travail

Son agressivité et son esprit de compétition lui procurent souvent des promotions ; mais les gens n'aiment pas travailler pour lui. Il donne des ordres sous forme de menaces : « Faites ce travail pour la fin de la semaine, sinon vous n'aurez pas l'augmentation que vous désirez. »

Essayez de lui donner un travail, et il se mettra à discuter: « Pourquoi ne pas attendre le mois prochain. Cela ne nous procurera que des migraines. » Il est très fort pour inventer des raisons de ne pas faire un travail.

Relais

Comment 2,0 relaiera-t-il une communication ? Pouvez-vous vous fier à ce qu'il dit ? Il le fait mieux que tout autre ton rencontré

jusqu'ici, et transmet avec exactitude une partie de la communication. Cependant, il s'intéresse surtout aux conversations hostiles et menaçantes, et il omettra probablement les nouvelles plus créatives et constructives au profit des nouvelles négatives. Au lieu de vous dire que le département de recherche a finalement résolu le problème des pertes, il vous dira : « On a trouvé quelque chose à la recherche ; mais ils sont maintenant en grande effervescence à propos de la surproduction qu'il faut écouler. »

Humour

Nous avons ici un autre ton qui rira du malheur d'autrui. Il a plaisir à entendre des remarques brutales, cassantes ; mais il n'écoute pas l'humour subtil et fin des gens hauts de ton.

Quand mon fils aîné avait quatre ans, il jouait un jour avec une petite voisine qui l'enferma dans un W.C. et garda la porte fermée jusqu'à ce qu'il soit dans un état de rage hystérique. Quand je décrivis l'incident à une voisine, elle se mit à rire.

Résumé

Il est brusque, honnête et manque de tact. La moindre chose peut déclencher une attitude belliqueuse.

Nous avons maintenant fini avec le plus gros de la course d'obstacles ! Antagonisme est la ligne de démarcation. Au-dessus de 2,0, une personne est rationnelle la plupart du temps. Au-dessous, elle est irrationnelle une bonne partie du temps.

L'irrationalité de la personne en bas de l'échelle se manifeste avec évidence dans sa façon limitée de voir les choses : elle sera crédulement pour, aveuglément contre, ou dans l'indécision permanente ; mais elle manquera presque toujours de souplesse.

Au-dessus de 2,0, la personne examine les choses sous de nombreux points de vue différents.

Chapitre 14

ENNUI (2,5)

Vous allez à la mer pour quinze jours de vacances. Parfois il vous faut une bonne partie du voyage avant de cesser de vous tracasser à propos de : « Ai-je bien éteint la chaudière ? » Ou : « Le chien n'a-t-il pas le cœur brisé au chenil ? » Il vous faudra peut-être un ou deux autres jours pour cesser de vous réveiller avec le sentiment de panique que vous êtes en retard pour partir au travail. Finalement vous vous détendez et vous vous mettez à jouir de l'agréable absence de pressions et d'obligations. Vous dormez tard, vous nagez, vous péchez, vous flânez. Quand tout devient si calme que l'événement principal de la journée est une balade au supermarché, vous voici alors arrivé à Ennui.

C'est un état agréable où on n'est pas concerné par les grands remous du monde. La plupart d'entre nous, cependant, atteignent bientôt un point de saturation à ce niveau et cherchent une occasion de se remettre « dans le coup ».

Ce n'est pas le cas de la personne qui est chroniquement à Ennui. Son objectif majeur dans la vie est de tuer le temps ; elle est passée maître dans cet art.

Faux ennui

A peu près la seule erreur que vous puissiez faire avec ce ton est d'y placer les gens qui n'y sont pas. Parfois quelqu'un semble monter à Ennui alors qu'en fait il est toujours à son ton habituel mais au volume minimum. Il ne se passe rien qui lui permette de dramatiser son ton chronique.

Une personne apathique vous dira peut-être que tout est ennuyeux, parce qu'il faudrait en fait une chose formidable pour créer un effet sur lui. Chagrin se plaindra que ce film comique était ennuyeux, simplement parce qu'elle n'a pas eu l'occasion de pleurer. Quand 1,1 ne reçoit pas suffisamment d'attention pour éveiller son intérêt, il affecte un sentiment d'ennui sophistiqué et hypercritique : « Pourquoi donc rester planté ici ? Allons quelque part où il y a un peu d'action. »

Ces gens sont ennuyés (la plupart du temps) parce que rien ne se passe et n'excite leur sécrétion d'adrénaline ; mais cela ne les place pas à 2,5 sur l'échelle des tons. La personne Ennui ne se plaint pas, n'est pas impatiente. Elle peut supporter cela.

Jetons un coup d'œil à une classe du secondaire…

« Ma chère, je ne me suis jamais si ennuyée. Si ce type ne se tait pas d'ici trois minutes, je fais une crise de nerfs ! Il parle des pattes de sauterelles, Seigneur ! Dis, tu ne crois pas qu'il y a des choses sexy à apprendre en biologie ? »

Trois bancs plus loin, un grand garçon d'un mètre quatre-vingts qui écrivait une lettre s'assoupit peu à peu. Dans la rangée, un autre à la mine renfrognée agite ses pieds avec impatience.

Tous diront qu'ils s'ennuient ; mais aucun d'eux n'est réellement à Ennui sur l'échelle. Le véritable 2,5 est assis au fond de la classe. Il griffonne sur son livre. Il observe une mouche qui se promène sur son banc. Il se demande si le professeur porte une perruque et décide que cela n'a pas d'importance. Il examine les particules de poussière en mouvement dans un rayon de soleil. Il pense un peu aux sauterelles et conclut mollement qu'il lira un jour ce chapitre.

Augmentons le volume du ton véritable des élèves en introduisant une urgence. Un gros pavé casse le carreau de la fenêtre et atterrit sur le bureau du professeur. Les papiers s'envolent. Un vase de fleurs s'écrase par terre. Le professeur fait un bond en arrière. Un vent frais parcourt la classe. Une fille pousse un cri. Une autre

éclate en sanglots. Plusieurs élèves rient. L'un d'eux se précipite pour voir si le professeur est blessé. Un 1,1 affecte de l'intérêt alors qu'il se demande déjà comment il pourra par la suite enjoliver l'histoire. Chacun d'eux manifeste maintenant fortement son ton chronique.

Dans le fond de la classe, Ennui observe placidement ce qui se passe. Il se rend compte que ce peut être grave ; mais il ne panique pas. Il regarde par la fenêtre et se demande qui a lancé ce pavé ; mais il décide que cela n'a vraiment pas d'importance. Ça a été une intéressante après-midi.

Bien adapté

Il est « bien adapté ». Le ton émotif est agréable. Son attention est posément et négligemment dispersée. Il a besoin de distractions. Il aime un peu d'activité divertissante, distrayante. Il peut occuper des heures, des jours, des années avec les affaires les plus futiles. Il nettoiera la voiture, pressera une orange, jouera aux cartes, regardera le match de football à la TV.

Bien que de temps en temps de grandes idées puissent pénétrer son esprit, ce ne sera pas le type qui inventera un nouveau combustible pour remplacer l'essence, et qui participera à un mouvement révolutionnaire.

Son ton est marqué par un manque d'objectif dans la vie.

Il est insouciant, indifférent, gentiment agréable. Vous l'aimerez probablement. Il ne vous attaquera pas, ne vous démolira pas, ne vous alertera pas, ne prendra pas soin de vous, ne se lamentera pas auprès de vous. Il ne cherchera pas à vous mettre dans son jeu ; il ne joue même pas véritablement un jeu. Il ne fait que l'observer.

Conversation

Ennui est quelque peu négligent sur les faits ; mais vous le trouverez aimable et sympathique. Il ne s'énervera pas, parce qu'il s'en fiche que vous soyez ou non d'accord avec lui. Si vous introduisez une opinion bien arrêtée, il dira : « Ne discutons pas. »

Sa conversation est futile, paresseuse. Bien que ce brave type vous racontera peut-être tous les petits potins du quartier, son commérage n'est jamais vicieux. Il est plutôt insouciant et ne se tracasse pas de savoir si ses communications sont reçues ou comprises. Si vous essayez de clarifier quelque chose, il rétorquera : « Oh, cela n'a pas d'importance. »

Il accepte les gens, non pas parce qu'il s'intéresse à eux, mais parce que ce serait trop de tracas que de faire autrement. Demandez-lui s'il pense que vous devez engager Martin et il dira : « Il convient, je crois. »

Dévalué les urgences

2,5 dévalue les urgences. Si quelqu'un arrive en disant : « La maison est en feu. Dépêchez-vous ! Faites quelque chose ! » Il dira : « Voyons, voyons, ne vous agitez pas comme cela pour ça. » Il collectionne les lieux communs confortables, qui lui permettront d'écarter les urgences et de fuir les responsabilités. Dites-lui que vous cherchez un moyen de gagner plus d'argent, il haussera les épaules et mettra toute l'affaire de côté avec un : « Ben, l'argent attire l'argent. » Il ne ressent aucun besoin de faire quoi que ce soit à propos de quoi que ce soit.

Demandez-lui ce qu'il a fait récemment ; il vous dira probablement : « Oh ! Pas grand-chose. Toujours la même chose. » Il lambine et flâne. Il collectionne des informations inutiles et superficielles. Il se rappellera peut-être les résultats de base-ball depuis la

création de ce jeu ; mais il ne maîtrisera pas un nouveau sujet qui pourrait améliorer sa vie. Il ne fera jamais rien de grand à moins qu'il n'y soit acculé.

Sens de l'humour

Il y a une vieille plaisanterie usée à propos de deux Anglais : « Je suis désolé d'apprendre que vous avez enterré votre femme hier. »

« Ben, mon vieux, il a bien fallu. Elle était morte, vous savez. »

2,5 rira joyeusement à cette blague (et il la répétera probablement). Son répertoire humoristique comprendra des mots d'esprit et des plaisanteries gentilles, mais banales et rebattues – rarement originales – et qu'il répétera sans arrêt. Les fines plaisanteries spirituelles sont habituellement le produit de 1,1. Ennui ne se soucie pas de penser à quelque chose d'original.

Je choisissais un jour des épis de blé dans une brouette qui se trouvait en face d'une ferme, quand le propriétaire s'amena : « Quel beau blé » dis-je.

« Ouais. Et frais aussi. Moissonné il y a une heure à peine. Je le sais de source sûre. » Il se pencha en avant et avec une mimique de conspirateur, il me confia : « Parce que je l'ai moissonné moi-même, voilà pourquoi j'en suis sûr ! »

Et gloussant de satisfaction à cette pointe d'humour, il ensacha le grain et me le passa. Cet aimable échange représente la hauteur à laquelle plafonne l'humour d'un 2,5.

Il n'a pas inventé la poudre, mais c'est un brave type.

Département amour

Comme père, il est OK. Il est amicalement tolérant pour les enfants, bien qu'il ne s'occupe pas trop de leurs affaires.

Si vous aimez des relations passionnées, des réparties brillantes, des badineries hilarantes, n'accrochez pas un Ennui. Il est bien trop négligent pour vous poursuivre avec une passion dévorante. Son sommeil ne sera même pas troublé par le tracas de savoir si oui ou non vous l'aimez.

S'il a envie de voir « Wild Will Sixgun » à la télévision, il allumera simplement le poste. Il ne se soucie pas d'avoir votre accord ou votre avis.

Ce ne sera pas un chevalier servant ; mais la pelouse sera toujours bien tondue.

Au travail

Bien qu'il ne semble pas aussi actif que beaucoup de gens plus bas de ton, il s'en tirera très bien avec un travail routinier, et il sera bien mieux apprécié par ses collègues. Ce n'est pas un brillant candidat pour le poste de directeur, parce qu'il est incapable de susciter de l'enthousiasme chez les autres et se soucie trop peu de leur appui ou de leur participation. Ne comptez pas sur lui pour avoir des idées créatrices. Prendre une décision ne l'intéresse pas. Demandez-lui : « Comment voudriez-vous qu'on organise cette grosse campagne de vente ? »

Il haussera les épaules et dira : « Ça m'est égal. »

Pas persévérant, négligent, faible concentration, il est d'accord de faire le travail. Sans plus.

Résumé

Ennui est une sorte d'Apathie de ton haut. Mais il y a de la désinvolture à Ennui. Il est bien plus éveillé, sans souci et extraverti.

C'est la personne la plus agréable que nous ayons jusqu'ici rencontrée. Si vous avez des difficultés à vous rappeler quelqu'un à Ennui, c'est parce qu'Ennui dit ou fait si rarement quelque chose de mémorable.

C'est l'homme sans grande ambition, facile à vivre et gentil, qui ne mettra pas le feu à la planète – et ne soulèvera même pas une simple controverse.

Il n'est jamais ni satisfait, ni insatisfait. Il a principalement besoin d'être distrait. Il est spectateur. Bon.

Chapitre 15

CONSERVATISME (3,0)

Conservatisme : Disposition en politique ou dans la société à maintenir l'ordre existant et à résister ou s'opposer au changement ou à l'innovation

American Heritage Dictionary

Ce n'est pas un surhomme.

Vous l'aimerez probablement, à moins que vous n'essayiez de mettre en place quelque réforme énergique. Etant du genre ne-secouez-pas-le-bateau, il réprime l'enthousiasme et l'esprit inventif.

Plus vivant que tous les tons plus bas, ce ton n'est pourtant pas la meilleure place pour y stationner. Mais c'est ce qu'il fait ! Essayez de lui vendre quelque chose, de le stimuler, ou de le remuer, il dira : « Je dois y penser sérieusement. Nous en reparlerons plus tard. » Autre genre d'arrêt.

Dirigé par la prudence, pondéré, conformiste, refoulé, c'est un gars tolérant, qui ne se lance jamais dans l'action sans de très soigneuses considérations.

Il ne fera probablement jamais fortune, mais n'ira pas non plus en faillite. Il placera son argent à 3% au fonds municipal, tandis que ses amis plus aventureux investissent dans les nouvelles industries.

Il chemine pesamment comme la fameuse tortue, profitant de la vie d'une manière plutôt routinière et terne.

Si vous rencontrez un type affublé des vêtements les plus récents et portant la coupe de cheveux la plus à la mode, vous pouvez

être certain que ce n'est pas un 3,0. Pas pionnier pour un sou, il porte la mode seulement quand elle est entrée dans l'usage courant. Il ne fait rien pour se mettre en avant. Il déteste voir l'attention dirigée vers lui, et préfère être dans la foule anonyme.

Honnêteté

C'est une personne de bonne moralité qui se soumet à l'éthique dans laquelle elle a été éduquée. Faites-lui confiance, elle sera honnête dans sa conduite ; mais ne vous attendez pas à ce qu'elle mentionne que votre nouvelle coiffure est sensass. Elle ne la trouve pas sensass mais ne le dira pas. Elle fera un « pieux mensonge » car elle évite de dire ou de faire quoi que ce soit qui pourrait, à son avis, heurter la sensibilité d'autrui.

J'ai récemment rencontré un homme typiquement Conservatisme : il me raconta que sa femme venait d'acheter une nouvelle robe qu'il trouvait trop voyante.

« L'ennui » me dit-il, « est que je ne pus montrer d'enthousiasme pour cette robe et qu'elle a soupçonné que je ne l'aimais pas. Mais pour rien au monde, je ne voudrais heurter ses sentiments. »

Voilà le genre de problème avec lequel vit un 3,0.

Nous avons tous plus ou moins raison

Il évite en général les discussions. Au contraire, il écoute les commentaires de chacun et décide que : « Nous avons tous raison plus ou moins. » Tout en maintenant son propre point de vue, il est capable de considérer des avis contradictoires sur une question, plus facilement que n'importe quel ton plus bas. Quand ses collègues sont engagés dans une discussion orageuse, il dira : « Bon, d'autre part, je comprends pourquoi la direction n'est pas d'accord. N'oublions pas qu'ils ont aussi des problèmes. »

Communication

Il parle de choses et d'autres, avec réserve, préfère une conversation sur le temps qu'il fait ou sur l'état des routes, plutôt qu'un affrontement sur de grandes idées.

Si vous lui dites que vous allez quitter votre emploi, vendre votre maison et faire le tour du monde en sampan, le 3,0 vous écoutera, sans vous donner tort ni vous ridiculiser, mais il usera de tous ses talents de diplomate pour vous en dissuader. Il vous parlera de sécurité, de sagesse, et vous orientera vers ce qu'il considère favoriser mieux la survie.

Relais de communications

« Cela va bien. Pas de problème. » Voilà la communication qu'il préfère transmettre. On peut vraiment se fier à lui en tant que relais, mais si vous lui donnez à transmettre une communication trop haute ou trop basse sur l'échelle, il les changera un peu : il est méfiant vis-à-vis des idées hautement constructives et il minimise les nouvelles sensationnelles ou mauvaises.

J'écoutais un jour des hommes qui parlaient des pêcheurs indiens qui péchaient le saumon dans les Grands Lacs. L'un d'eux dit : « Si nous ne les arrêtons pas, il n'y aura bientôt plus de saumon. »

Le 3,0 refusa de prendre parti : « Eh bien ! Je trouve qu'il est difficile d'avoir une opinion quand on n'est pas directement en cause. Je ne suis pas assez calé sur le sujet pour émettre un avis. Je suis sûr que, d'un côté comme de l'autre, il y a des arguments valables. »

Au travail

Si vous voulez quelqu'un pour mettre sur pied une campagne publicitaire terrible, ne prenez pas un 3,0 ; il n'a pas assez de mordant. Si vous avez besoin de quelqu'un à la comptabilité qui fera le minimum d'extravagances, alors il sera splendide. Il travaille volontiers sur des projets ou des objectifs, pourvu que les résultats finaux soient prévisibles. Sa persévérance est bonne pour autant que les obstacles ne soient pas trop grands. Il aime travailler. S'il est compétent dans la branche, son travail sera très satisfaisant. Vous pouvez compter sur lui si vous lui offrez une responsabilité limitée.

L'attitude 3,0 est hautement admirée et adoptée par les cercles scientifiques : avance soigneuse, expérimentale, de données et théories, pas de sensationnalisme.

Supposez que vous êtes patron et que vous devez mettre quelqu'un à la porte de votre affaire. Le 3,0 préférera ne pas le faire lui-même ; il n'aime pas blesser les gens. Ne le confondez pas en cela avec Sympathie (0,9 essaiera de vous dissuader : « Oh ! Mais il n'est pas si mauvais. Nous devons lui donner une chance de plus. Il fait vraiment un effort. »)

Le 3,0 verra très probablement la logique de le mettre à la porte, mais, si on lui demande de s'occuper de cela, il glissera rapidement sur les points litigieux pour éviter une scène ou de l'émotion. Au lieu de dire : « Ecoutez, mon vieux, vous ne produisez pas », il murmurera quelque chose de consolant à propos de restrictions budgétaires et souhaitera bonne chance à l'employé.

Ne lui demandez pas de faire une enquête sur quelqu'un. Il évite de fouiller et d'approfondir les choses. Remarquablement non curieux, il croit fermement que vous devez respecter les droits d'autrui.

En famille

Les enfants ont davantage de chances de devenir de meilleurs adultes s'ils ont des parents conservateurs. Ce genre de parents s'intéresse aux enfants, et plutôt que de leur imposer ses idées, il les encouragera à exprimer les leurs. Il sera choqué si son fils court en guenilles ou si sa fille se promène sans soutien-gorge ; mais ses reproches (si du moins il en fait) seront modérés. Bien qu'il donne des conseils (conservateurs, évidemment), il permettra à ses enfants de choisir eux-mêmes leurs amis, leurs styles de vie et leurs occupations, avec un minimum d'ingérence dans ces domaines.

Vous pouvez faire bien pire que d'épouser un 3,0 (et c'est ce que font la plupart des gens). Il recevra votre affection avec chaleur bien qu'il soit un peu inhibé en exprimant la sienne. Vous pouvez être sûre qu'il ne vous jouera jamais la sérénade au Central Park (ou qu'elle ne portera jamais cette création sans queue ni tête qui fait fureur pour le moment), mais il (ou elle) sera d'un amour constant.

Deux 3,0 qui se marient resteront sans doute fidèles. Ce niveau est celui de la satisfaction.

Résumé

Si vous essayez de le convaincre qu'il y a de la vie sur Saturne, il dira : « Vous avez droit à votre opinion. Je ne dirais pas que c'est impossible, mais il me faudrait davantage de preuve avant d'y croire complètement. »

Conservatisme ne pense pas qu'il faille faire le premier pas.

C'est un suiveur, non un explorateur.

Retenez cette ligne…

Chapitre 16

INTÉRÊT ET ENTHOUSIASME (3,5 – 4,0)

Notre nouveau professeur de math parlait en pesant ses mots : « Voici une histoire supposée vraie » dit-il. « Un homme est à l'église avec sa femme, il s'endort et rêve qu'il vit au temps de la Révolution française. Il est capturé et mené à la guillotine. La mort est imminente. Juste à ce moment, sa femme remarque ses yeux fermés et sa tête pendante, elle saisit alors son canotier et lui tapote la nuque. Rêvant que c'est le couperet de la guillotine qui lui tombe dessus, il tombe raide mort dans son sommeil. »

« Maintenant, comment pouvez-vous savoir que cette histoire n'est pas réellement vraie ? »

Le professeur se mit à rire quand il nous vit, l'un après l'autre, mystifié par sa petite histoire. Si l'homme est mort pendant son sommeil, qui pourrait savoir ce qu'il rêvait ?

Notre premier contact avec cet élégant jeune homme était certainement inhabituel. Les filles étaient évidemment ravies d'être dans sa classe, mais nous étions cependant quelque peu alarmés par l'aspect formidable du manuel de géométrie.

Mais à notre surprise, il négligea le manuel pendant une semaine. A la place, il passait chaque cours à nous raconter des histoires déroutantes auxquelles nous devions trouver les échappatoires ou les solutions. C'était cela l'école ? Bientôt nous fûmes impatients de commencer la classe, nous demandant quel genre de colles nous recevrions ce jour-là. Après une semaine passée à s'attaquer à d'étranges énigmes – les décortiquant, trouvant leurs défauts – nous étions convaincus que résoudre un problème pouvait être amusant. Au moment où il ouvrit le manuel de géométrie, nous étions intéressés.

Voilà comment quelqu'un au sommet de l'échelle des tons gère les autres : en les faisant grimper à un niveau où ils commencent à s'intéresser. Il utilise le raisonnement plutôt que les persuasions émotionnelles employées par les tons plus bas (« Fais ton travail sinon gare à toi. »)

Au sommet de l'échelle, nous trouvons une bande s'étageant d'Intérêt (plaisir) à Enthousiasme (gaieté, bonne humeur). Je les ai groupés en un chapitre parce que leurs caractéristiques sont semblables. Le 4,0 est simplement comme cela à un degré plus fort. De toute façon, quand nous rencontrons l'un ou l'autre, c'est une expérience tellement agréable que nous ne devons pas passer notre temps à détailler le niveau de ton auquel il est.

On peut s'intéresser à divers sujets, bien sûr, à tous les niveaux de l'échelle des tons. On peut s'intéresser à tout, depuis l'étude du swahili jusqu'à la contemplation d'images pornographiques ; ce n'est pas cela qui détermine un ton 3,5 sur l'échelle.

L'individu de ton haut éprouve un intérêt actif pour des sujets qui ont trait à la survie. Il y a, à ce niveau, plus d'action, plus d'engagement et plus de créativité.

Il peut envisager des plans et des idées de grande envergure qui vont dans le sens d'un avenir meilleur pour lui-même et pour l'humanité. Ses intérêts seront peut-être plus originaux et plus larges de vue que ceux d'une personne de ton plus bas. Il est participant plus que spectateur. S'il choisit un sujet, il y excellera à cause de ses réactions vives.

Le 3,5 est capable de maintenir pendant longtemps un intérêt fort et soutenu ; il n'entame pas quelque chose aujourd'hui pour abandonner une semaine plus tard (comme dans les tons bas).

J'ai connu un jeune homme qui s'intéressait à l'observation des oiseaux. Il s'enthousiasma tellement qu'il apprit à reconnaître chaque cri d'oiseau dès qu'il l'entendait, et en quelques mois, il devint expert sur le sujet. Par après, ce même jeune homme étudia le kara-

té jusqu'à ce qu'il mérite la ceinture noire convoitée. Avant d'avoir vingt ans, il s'était enrichi de deux aptitudes qui lui donneraient du plaisir et de la confiance en soi pour le reste de sa vie. J'ai connu beaucoup de gens qui avaient deux fois son âge et avaient abordé une douzaine de sujets sans arriver à une telle compétence dans aucun d'eux.

Une raison pour laquelle un 3,5 peut donner plus d'attention à un sujet d'étude est qu'il est moins introverti. Son attention se porte en dehors de lui : il désire être intéressé plutôt que d'être intéressant.

Enthousiasme

C'est le ton du type qui vient de gagner le sweepstake irlandais (avant l'arrivée du contrôleur des contributions). Il est ardent, enthousiaste, gai, animé !

Avant que vous ne vous fassiez de 4,0 l'image du bonhomme au sourire perpétuellement épanoui, que la plupart d'entre nous trouvons odieux (du moins avant la première tasse de café du matin), je voudrais expliquer qu'il n'est pas en ébullition constante (cela ressemblerait plutôt à la fausse bonhomie du 1,1 ou à la jubilation étrange, hystérique qui peut se rencontrer à n'importe quel ton bas – même à Apathie). En général 4,0 se lève avec une tranquille sensation de bien-être et fait des projets pour réaliser ses plans d'avenir.

Il est mobile sur l'échelle – capable d'expérimenter toutes les émotions le jour où le besoin s'en fait sentir – tout en étant habituellement au sommet, avec le volume minimum correspondant à une agréable bonne humeur.

C'est quelqu'un d'actif qui stimule les autres à agir. S'il n'est pas encore le patron, il le deviendra. Il a plaisir à travailler et accepte de larges responsabilités.

Vous ne le trouverez pas dans les quartiers lépreux ; il connaît et apprécie les belles et bonnes choses. C'est un être humain parfaitement équilibré. Il ne se sent pas obligé de prendre parti. Il n'éprouve pas le besoin de combattre ; mais il combattra cependant, et avec détermination, plutôt que de tolérer l'injustice. Puisqu'il n'a pas besoin de l'approbation d'autrui, il est capable d'agir courageusement selon sa conviction et ses mobiles personnels.

Il peut passer du temps en compagnie de gens bas de ton sans devenir dépressif, sans s'apitoyer compulsivement, sans céder à la cruauté.

Il y avait à San Francisco un club masculin qui rassemblait chaque année de l'argent et de la nourriture pour une famille nécessiteuse de la commune. Une année, après le choix de la famille, Fred, un membre haut de ton de ce club, déclara : « Vous savez, je veux bien aider ce type, mais je préférerais le voir gagner lui-même cet argent. »

Fred poursuivit son idée et apprit que cet homme misérable avait été congédié mais désirait sincèrement travailler. Avec l'aide d'autres membres, Fred l'aida à monter une petite affaire d'entretien de jardins. L'homme remonta bientôt de ton et commença à collectionner les clients. En deux ans il acheta deux camions, engagea plusieurs aides et fit prospérer son affaire – une affaire dont toute la communauté bénéficiait. Voilà le type d'aide haut de ton.

N’ayant pas le besoin de contrôler ou de dominer les gens pour satisfaire son propre moi, le 4,0 utilise son enthousiasme et sa confiance en soi pour stimuler les autres à monter de ton et agir par eux-mêmes. Sa remarquable puissance personnelle a une influence sédative dans une ambiance perturbée ou inquiète.

A cause de ses réflexes vifs, il évite les accidents. Il est excellent en sport et dans toutes ses entreprises. Il a en général une bonne santé, car il ne fait pas fi des règles élémentaires concernant les soins physiques.

Communication

Un individu de ton haut se fait facilement comprendre. Il est capable de communiquer des pensées profondes, mais il le fait avec discernement. Il préfère parler de faits constructifs plutôt que de faits destructifs. Alors qu'un commerçant bas de ton vous mettra au courant de toutes les nouvelles choquantes, lui s'arrêtera à ce qui s'est passé de positif, en faveur de la survie. Il parlera d'un livre qui vous aidera à mieux gagner votre vie. Il décrira une nouvelle méthode permettant de faire des voitures plus robustes. Il préfère discuter de solutions plutôt que se lamenter sur le caractère horrible de la situation.

Il écoute les autres et les comprend facilement (pourvu que la communication soit compréhensible et ne dépasse pas son niveau d'éducation) et il est capable d'écouter des gens bas de ton sans en être perturbé, sans devenir critique ni condescendant.

Mon fils me parla un jour d'un professeur haut de ton, qui accordait périodiquement aux élèves un temps de discussion libre, au cours duquel ils pouvaient faire des suggestions ou des commentaires à propos de la classe. Un jour une fille se plaignit maussadement : « Je ne pense pas que vous nous laissiez parler suffisamment. »

N'estimant pas nécessaire de discuter ou de se défendre, il répondit calmement : « Hum… Je crois que tu as raison. Je parle souvent trop. »

Relais

Si un gars haut de ton charge quelqu'un de lui faire un rapport complet sur une situation, il demandera des faits dignes de foi et, si possible, une suggestion pour rectifier toute situation négative. Il n'acceptera pas de rapport fondé sur des généralités, des sous-

entendus et des suppositions qui aboutissent à la conclusion : « Le monde court à sa perte. »

Le 3,5 interrogera soigneusement une telle personne. Un rapport parlant inutilement de « mauvaises nouvelles » l'irrite et il les combat.

A 4,0, il coupera simplement la ligne de communication vicieuse ou calomnieuse. Il n'absorbe ni ne relaie une telle communication. Si c'est possible, il remontera le ton de l'auteur. Sinon, tout simplement il cessera sans doute d'accepter une communication de la part de cette personne.

Quand un 3,5 s'emporte contre un article tendancieux d'un journal, il écrira une lettre fulminante à l'éditeur. Plus probablement, le 4,0 annulera son abonnement et cherchera un journal plus élevé sur l'échelle.

En tant qu'ami

Sa personnalité magnétique attire les gens sans efforts, et il sera aimé de presque tout le monde. Certains types bas, cependant, seront perturbés dans l'entourage d'un 4,0 car ils ne peuvent le rabaisser à leur niveau. Les gens qui se meuvent facilement sur l'échelle des tons le trouveront stimulant. Son ton élevé est contagieux et apprécié des personnes qui partagent son entourage.

Liez-vous d'amitié avec lui, engagez-le, choisissez-le, donnez-lui de l'avancement, travaillez pour lui. Vous ne pouvez pas commettre d'erreur.

Éthique

Si vous jouez aux cartes avec lui et qu’accidentellement, vous exposez votre jeu, il ne regardera pas. Il est honnête. Il ne souscrit

pas à la philosophie « se servir chez autrui comme chez soi-même ». Il affine même son éthique au-delà de ce qui est exigé par son groupe. Il n'a pas besoin de lois, de règles et de règlements pour le forcer à être honnête. Vous pouvez lui confier votre argent, votre réputation et votre femme.

Au travail

Une personne qui ne peut assumer de responsabilités se sent très mal.

« La responsabilité totale est un fardeau léger » L. Ron Hubbard, Philadelphia Doctorate Course.

Si Enthousiasme n'est pas président de société, il devrait l'être. Il a plaisir à travailler et assume facilement de grandes responsabilités. Il se soumet facilement à des ordres (mais se rebellera contre un ordre anti-survie).

Il travaille avec persévérance en faveur de buts constructifs. Si quelqu'un lui dit que cela ne peut se faire, ou « Nous n'en avons pas », ce 4,0 va court-circuiter cet individu qui fait obstacle et trouver un autre moyen de mener ses objectifs à bonne fin. J'observais récemment un homme au sommet de l'échelle : il téléphonait à un fournisseur de New York pour commander du matériel pour une de ses machines. Le département « commandes et fournitures » était dirigé par une personne Chagrin/Apathie qui répondit : « Eh bien ! Je ne sais pas si vous parviendrez à obtenir ces fournitures. Nous n'en avons plus et elles sont en commande depuis un temps fou. Cette machine est déclassée, vous savez. »

« Vous me dites que l'entreprise ne fournit plus le nécessaire pour ces machines qui sont en fonction dans le pays ? »

« Eh bien ! En effet. Nous ne recevons plus nos expéditions comme jadis. »

« Et que pensez-vous qu'il faille faire ? »

« Je ne sais pas. Vous devrez acheter une nouvelle machine, je suppose. »

« Et me reprendrez-vous cette machine-ci ? »

« Oh ! Vous n'en aurez pas grand-chose. Après tout, elle est déclassée. »

« C'est ridicule ; ma machine marche encore très bien. »

« C'est tout ce que je peux vous dire. Je ne peux rien faire de plus pour vous. »

Il raccrocha, dégoûté ; mais son ennui ne dura pas longtemps. Refusant ce stop, il téléphona à un autre fournisseur qui lui donna rapidement satisfaction. Quelqu'un plus bas de ton aurait cédé sans discussion aux mauvaises nouvelles. Mais un type en haut de l'échelle n'abandonne pas si facilement.

Il vise des buts plus élevés que les gens qui sont en bas de l'échelle. Si vous l'embauchez, il serait bon de prévoir de la promotion pour lui ; il n'aime pas s'installer dans la médiocrité. Bien qu'il ne soit pas avare ni avide, il est plus capable de posséder que les gens plus bas de ton. Ses biens lui donnent du plaisir, il peut facilement faire fortune et en général s'intéresse à de nombreux objectifs visant à la survie. Plus bas sur l'échelle, nous trouvons des gens qui pensent qu'ils aimeraient avoir plus d'argent ou plus de biens, et parfois ils y arrivent. Mais plus souvent, ils ne peuvent se permettre de posséder beaucoup. Ceci n'est pas un problème pour la personne de ton haut. Elle réalisera que survivre avec à peine le nécessaire n'est pas sûr, et cela lui sera intolérable. S'il a besoin de cinq cents dollars par mois pour satisfaire les besoins minimums de sa famille et de lui-même, il s'arrangera pour en gagner deux mille.

Il peut tolérer davantage d'effets sur lui que les gens plus bas de ton. Cela signifie qu'il peut perdre sa fortune ; il sera capable de s'en remettre et de refaire une nouvelle fortune. Bien qu'il soit fré-

quemment attaqué par les gens du bas de l'échelle, il résiste à de telles attaques en luttant si nécessaire et il s'en remet facilement.

Amour et famille

Si vous pouvez trouver une telle personne, épousez-la (ou le) sans arrière-pensée. Vous ne faites pas erreur.

Ici au faîte de l'échelle, nous trouvons la constance et un instinct naturel vers la monogamie. Le 4,0 trouve beaucoup de plaisir dans le sexe, mais il a une attitude morale vis-à-vis de lui. Bien qu'il aime avec une exubérance libre et spontanée, nous ne verrons ici ni dissipation, ni débauche, car à ce niveau il aura davantage tendance à sublimer l'instinct sexuel en pensées et énergies créatrices.

Le 4,0 s'intéresse beaucoup aux enfants. Il ne se soucie pas seulement de leur bien-être mental et physique, il se préoccupe aussi de la société dans laquelle ils devront vivre. Il s'intéresse à ce qui se fait dans le sens de la promotion culturelle et sociale, pour que les jeunes aient de meilleures chances de survie dans l'avenir.

L'échelle développée

Ron Hubbard a établi une deuxième échelle des tons, développée, qui descend plus bas que 0,0 et monte plus haut que 4,0. Elle se rapporte à l'entité spirituelle, et pour la comprendre il faut connaître et étudier la philosophie de la Scientologie. On peut se situer en fait sur les deux échelles. Mais ce livre traite de l'être humain, qu'on trouvera toujours quelque part entre 0,0 et 4,0. Les personnes intéressées peuvent se procurer un graphique de l'échelle développée.

Résumé

4,0 est bon vivant et aime l'être. Jamais faussement modeste ni égoïstement infatué, il sait ce qu'il peut faire et juge honnêtement sa propre valeur. Il aime être lui-même.

Il est mobile sur l'échelle des tons. Il peut subir une perte et s'en relever. Quand il est délibérément attaqué ou arrêté, il lutte ardemment, mais sans garder de rancune persistante.

Cet individu n'a pas l'esprit fonctionnaire, mais il obéira aux ordres sans discuter pourvu qu'ils ne compromettent pas sa propre intégrité. Il est à la fois indépendant et coopérant. Il peut rester en bons termes avec autrui sans abandonner ses propres principes.

S'il décide d'économiser, de maigrir, ou de cesser de jouer aux courses, il le fera.

Il est à l'aise, son esprit est libre, il est capable de changer d'opinions et de faire face à de nouvelles idées. Il peut agir spontanément et intuitivement. Il se peut qu'il agisse selon une intuition, et qu'elle soit juste.

Pouvez-vous vous rappeler le dernier jour de classe ? Vous sortiez des mornes bâtiments. Finis les obligations, les thèmes ennuyeux, les conjugaisons, les devoirs rébarbatifs et les lectures assommantes. Quel soulagement !

Vous vous sentiez si léger que vous auriez pu flotter dans l'air comme des semences de pissenlit. Rien n'est sérieux. L'avenir brille glorieusement. Vous êtes en pleine forme, vous avez le monde à explorer, à aimer, vous allez jouer et rire.

Vous êtes au sommet de l'échelle.

Cela évidemment ne se vend pas au magasin du coin.

Chapitre 17
QUELQUES TRUCS POUR REPÉRER LES TONS

Vous trouverez grand avantage à utiliser l'échelle des tons avec toutes les personnes que vous rencontrerez : collègues de bureau, voisins, employés de magasins, membres de club, parents et amis. Commencez par déterminer si la personne est « haut » ou « bas ». Après cela, repérer le ton exact est plus facile (et souvent inutile). Les données de ce chapitre vous y aideront.

Comment vous sentez-vous après une rencontre avec lui ?

Après un contact avec une personne en bas de l'échelle, du moins pendant un petit moment, le monde paraît plus rébarbatif et l'avenir moins attrayant. La bonne humeur contagieuse d'une personne de ton haut vous rend plus heureux et plus optimiste.

Il y a aussi votre sixième sens qui parle quand vous rencontrez une personne pour la première fois. Comme disent les jeunes, vous rencontrez des « bons types » ou des « sales types ». Si votre intuition donne à ce « type » une honnête moyenne, faites confiance. Si la moyenne n'est pas si bonne, vous avez probablement affaire à un cas de belle Apathie, ou de gentille Sympathie, ou de douce Hostilité Couverte.

Comment survit-il ?

La survie concerne le bien-être à la fois physique et mental. Si quelqu'un est perdant, s'il ne peut se supporter lui-même, s'il est mal habillé, nourri ou logé, il est dans la gamme basse des émo-

tions. Plus près du sommet, une personne possède le nécessaire pour vivre (ou plus). Elle est gagnante et fait des plans d'avenir.

La richesse financière seule n'est pas toujours une indication exacte de la survie d'une personne. Nous voyons parfois des personnes de ton bas qui possèdent beaucoup d'argent mais qui sont incapables de réaliser avec cet argent autant qu'un individu de ton haut ne le fait avec beaucoup moins.

Comment le comprend-on ?

Le type aux émotions inférieures se plaint souvent que les gens ne le comprennent pas. Si vous l'écoutez, vous saurez pourquoi. Il parle peut-être trop peu. Peut-être son bavardage est-il un monologue de cinglé, complètement décousu, sans queue ni tête. S'il est un intellectuel il utilisera de si grands mots et de si obscures références que même un grand érudit ne pourra le comprendre.

Quelqu'un qui est au sommet de l'échelle est capable de se faire comprendre. Il est assez fort pour communiquer clairement et simplement.

Donc, pour une évaluation rapide, ne pesez pas son débit verbal ni le nombre de mots ronflants qu'il emploie. La seule question est : son message passe-t-il ?

De quoi parle-t-il ?

La personne de haut ton aime entendre et transmettre des bonnes nouvelles, des idées stimulantes et des solutions. Les gens de ton bas préfèrent parler (ou entendre parler) de mauvaises nouvelles, de propos à sensation, de mort, de destruction, de scandales et de problèmes. Beaucoup de gens se préoccupent de pollution ces temps-ci ; tandis que les gens en bas de l'échelle se contentent de diffuser

des avertissements menaçants, ceux qui sont en haut offrent des solutions.

Equilibre de la conversation

Les gens en haut de l'échelle aiment parler ; mais ils sont aussi capables d'écouter et ils le font volontiers. Aussi lorsque quelqu'un bavarde comme un véritable moulin à paroles, ou lorsqu'un autre n'ouvre jamais la bouche, nous pouvons être sûr que l'un et l'autre sont dans le fond du panier.

Problèmes

En dessous de 2,0, une personne met son point d'honneur à convaincre les autres que ses problèmes sont insolubles. Elle dit qu'elle devrait se rendre en ville mais que sa voiture est en réparation. Vous lui suggérez de prendre un taxi et elle répond : « Oh ! Un taxi, à cette heure ? » « Un voisin peut-être ? » « Je ne connais personne d'assez aimable pour me rendre ce service » « Auto-stop ? » « Mais les gens ne prennent plus les auto-stoppeurs. »

A ce moment vous cesserez sans doute d'essayer de résoudre ce dilemme. Le vrai problème n'est pas un problème de transport ; c'est une question de ton.

Une personne près du sommet aime voir les problèmes résolus, car ainsi elle approche davantage de ses buts principaux.

Retard de communication

Ron Hubbard découvrit un autre excellent indicateur de niveau de ton : le retard de communication (familièrement appelé comm lag : communication lag : retard de communication).

C'est la durée qui s'écoule entre le moment où la question est posée et le moment où la personne y répond. Si vous posez à une personne en haut de l'échelle une question à laquelle elle peut répondre, par exemple : « Combien y a-t-il de portes dans cette pièce ? » elle regardera et vous donnera une réponse immédiate. Par contre, quelqu'un qui est dans le bas hésitera un peu ou longtemps (selon le niveau où il se trouve). Il se demandera peut-être à quoi vous voulez en venir, ou, s'imaginera que c'est une question-piège. Il se lancera peut-être dans un long discours sur la définition d'une porte, « et peut-être qu'on peut considérer ces fenêtres comme des portes, et puis comment puis-je savoir qu'il n'y a pas une trappe cachée sous le tapis », mais ne répond pas à la question. Un long retard de communication indique un esprit chaotique, un esprit qui se perd dans le simple cycle d'une question-réponse.

En Apathie ou Chagrin, la personne ne répondra peut-être jamais (à moins que vous ne répétiez la question plusieurs fois). Des collégiens m'amenèrent un jour un ami. Plusieurs semaines auparavant, ce garçon avait pris du LSD et n'était jamais revenu de son « voyage ». Il était dans une profonde, épaisse Apathie. Quand je lui offris une tasse de café, il me suivit dans la cuisine Je lui demandai s'il prenait de la crème ou du sucre ; il regarda l'air hébété pendant plusieurs minutes jusqu'à ce que je répète la question. Finalement, me regardant comme si je lui étais complètement étrangère, il marmonna : « Je ne sais pas… »

L'environnement d'une personne perd de plus en plus de sa réalité au fur et à mesure qu'elle descend l'échelle des tons. Ce qu'elle entend, voit, sent, goûte ou palpe est moins réel dans les échelons inférieurs. Pour ce jeune homme, une tasse de café était irréelle, de même que la crème et le sucre.

Le retard de communication est un excellent outil pour un chef de personnel ou pour quiconque est chargé d'interviewer des gens pour l'embauche. Si vous demandez à quelqu'un son nom, adresse et numéro de téléphone, il répondra peut-être rapidement parce

qu'il est habitué à donner des réponses automatiques à ces questions. Demandez-lui par exemple : « Quelle est la taille moyenne des gens ? » et vous connaîtrez son retard de communication.

Certains individus bas de ton vous donneront une masse de considérations philosophiques avant de répondre à la question. Le 1,1 répondra avec retard et cherchera le sens caché de votre question (il essaiera d'imaginer la réponse que vous désirez). La personne bredouille ou se tait, elle répète ou cherche à clarifier la question. Les réponses approximatives, les suppositions et l'indécision ne comptent pas. Le temps qui s'écoule entre le moment où la question est posée pour la première fois et celui où la réponse est reçue est le retard de communication.

L'aptitude d'un individu à plonger dans un processus de pensée élaboré n'est pas une indication de son ton. Pour observer avec exactitude il doit se trouver ici et maintenant. Le retard de communication vous dira donc à quelle distance du temps présent il se trouve.

Il faudra à un employé ou une firme un certain temps pour exécuter un ordre. C'est aussi un retard de communication. Quand une secrétaire met trois heures pour trouver une lettre dans ses classeurs, cela veut dire qu'elle est bien loin. Si vous commandez de l'équipement de bureau qui vous arrive six mois plus tard, vous avez affaire avec une organisation de ton bas. Vous pouvez prévoir le potentiel de survie d'une affaire d'après son retard de communication.

Accidents

Quand quelqu'un collectionne les plaies, les bleus, les coups, quand il a fréquemment des poussières dans les yeux, défonce les pare-chocs de sa voiture et reçoit une quantité anormale de contraventions, cela signifie qu'il est bas de ton, quelles que soient ses

explications pour justifier ses malheurs. Plus son ton est bas, plus il sera sujet aux accidents.

La personne des échelons supérieurs mène une « belle vie », a peu d'accidents et de traumatismes. Ce n'est pas simplement la chance. Elle est plus là : elle réagit plus vite et par conséquent évite les accidents.

Au travail

Haut sur l'échelle dse tons quelqu'un accomplit beaucoup en peu de temps, alors qu'une personne basse prend beaucoup de temps pour faire peu de chose. Cependant il y a aussi le type bas de ton qui bâcle son travail à toute vitesse et ne produit finalement qu'un beau gâchis. La bonne volonté à faire un travail est une autre indication de ton. L'individu en haut de l'échelle fera volontiers un travail, qu'il soit important ou non, s'il correspond à ses objectifs de base. Quelqu'un en bas de l'échelle trouve toutes sortes de moyens pour éviter de se mettre au travail. Beaucoup de besognes sont en deçà de sa dignité (à moins qu'il soit tout en bas dans les tons où il est prêt à faire ce qu'il y a de plus humiliant « pour se racheter »). C'est au-dessous de 2,0 que nous trouverons le type qui passe sa vie à ne rien faire parce qu'aucun travail n'est assez bien pour lui.

Le syndrome « Je le savais depuis toujours »

Dans les zones basses nous trouvons les gens qui ne veulent jamais être surpris. C'est le plus courant entre 1,1 et 2,0. Vous lui racontez quelque chose d'ahurissant et il dit : « Je le savais déjà », « Je m'y attendais » ou « Je ne dirai pas que cela me surprend. »

Il « est d'accord à posteriori ». Ne voulant pas être pris par surprise ou être déséquilibré, il prétend qu'il savait cela depuis toujours. C'est le cousin germain de celui qui dit : « Je vous l'ai tou-

jours dit », et le frère jumeau de celui qui fait une erreur et prétend qu'il a toujours eu l'intention de faire comme cela.

La personne qui est en haut de l'échelle accepte d'être surprise, accepte de faire des erreurs et les reconnaît.

Mobilité

La chose la plus importante que vous connaissez à propos des émotions est que les individus sont mobiles sur l'échelle s'ils sont équilibrés. Un homme équilibré est furieux quand le fournisseur ne livre pas à temps ; mais passagèrement. Il s'effraie si un chauffard ivre fonce droit sur lui ; mais il retrouve son calme quand le danger est passé. Il expérimente l'émotion appropriée à la circonstance ; mais plus il est haut, plus vite il se remet. La plupart du temps il est, bien sûr, gai et confiant.

La personne de ton bas est beaucoup plus vite secouée et met plus de temps pour remonter. Elle sera perturbée pendant des jours et des semaines. Elle ne se remettra peut-être jamais, auquel cas elle s'installe chroniquement dans un ton bas.

Il y a plusieurs années je faisais des tournois de bridge à Détroit. Mon partenaire et moi nous étions mis d'accord que si l'un faisait une erreur, l'autre accuserait réception et oublierait, et vice versa. En ne mettant pas nos pensées sur nos gaffes, toute notre attention serait à tout instant disponible pour le jeu. Cet accord s'avéra être un de nos plus grands avantages. Comme nous circulions de table en table, nous rencontrions souvent des partenaires engagés dans de chaudes discussions à propos du jeu précédent. Quand cela se présentait nous étions presque toujours gagnants parce que la personne en colère voulait continuer à attaquer son propre partenaire (ce qui faisait trois contre un à notre avantage !). On pouvait s'attendre à ce qu'il soit imprudent, ou avare dans ses informations, ou qu'il fasse

toutes choses possibles pour donner tort à son partenaire. Avec un tel duo, les annonces auraient pu ressembler à ceci :

Opposant : « Deux cœurs » (cela va la forcer à monter plus haut).

Sa partenaire : « Trois cœurs » (voyons s'il les fera, l'imbécile !).

Opposant : « Quatre cœurs » (elle ferait bien de les avoir !).

Alors que cela pourrait être correct, il y a beaucoup de chances qu'avec deux personnes en colère, ce ne soit pas le cas. Dans de telles circonstances nous doublions généralement nos points et nous finissions vainqueurs.

Gamme de ton

Comme il a été dit plusieurs fois, les gens sont mobiles sur l'échelle des tons. Cela peut être source de confusion quand vous essayez de repérer quelqu'un qui ne se meut que dans la gamme inférieure, parce que cela signifie que dans le meilleur de sa forme il est cependant toujours en dessous de 2,0. S'il est habituellement à Chagrin, il sera stimulé et se sentira plus vivant quand il monte à Peur.

Dennis, écrivain d'avant-garde sans succès et gigolo au succès mitigé, passait la plus grande partie de son temps dans un état de Peur maîtrisée, bien qu'il soit assez souple pour utiliser le charme 1,1 ou la Propitiation larmoyante quand il se trouvait dans la nécessité de trouver de l'argent. Il vivait ainsi en s'octroyant la confiance bienveillante de femmes sympathisantes et « propitiatives ». Cependant, l'estomac bien rempli et avec quelques dollars en poche, il remontait à son plafond émotionnel – Pas de Sympathie – où il dédaignait les mains qui l'avaient nourri, commençait à menacer et s'enorgueillissait terriblement à l'idée que les gens le trouvaient formidable.

Perry était à Colère la plupart du temps. Comme le volume montait et descendait, il circulait entre le ressentiment renfrogné (limite inférieure de 1,2) et l'agressivité hérissée, mais n'allait jamais jusqu'à la rage. Ses amis non informés le préféraient cependant quand il se trouvait plus bas encore, à 1,1, « gentil » et poli.

Merilee, actrice aimable et libertine était au départ à Sympathie avec des chutes fréquentes à Apathie ; elle buvait inconsidérément. Dans ses meilleurs moments (de sobriété) elle devenait une poupée 1,1 qui proclamait sans retenue que tout était merveilleux. Les gens les plus dérangés de tous sont ceux qui restent fixés toujours au même ton. Les suivants, sur l'échelle de l'équilibre mental, sont ceux qui bougent, mais dont les sommets sont toujours au-dessous de 2,0. Encore plus équilibrés sont ceux qui peuvent atteindre les tons émotionnels élevés quand tout va bien et que l'environnement est bon. Les gens les plus équilibrés restent au sommet, mais voyagent librement de haut en bas de l'échelle.

Succès

La personne en bas de l'échelle préfère expliquer pourquoi elle a échoué, vous raconter (avec un malin plaisir) les échecs d'autrui, ou prétendra qu'elle a fait quelque chose d'extraordinaire alors qu'en réalité ce qu'elle a fait est minime. La personne en haut de l'échelle aime vraiment réussir et voir les autres réussir aussi.

Généralités

Un individu dans les tons bas emploiera des généralités pour justifier sa position : « Personne ne va plus jamais là-bas. » « Tout le monde pense que… » « Les gens font toujours… »

La personne en haut de l'échelle est précise. Si elle utilise des généralités par commodité, elles seront soutenues par des statistiques.

Ethique

Si vous déjeunez avec un ami et qu'il vous suggère de mettre la note du restaurant sur votre compte de dépenses professionnelles parce que « personne n'en saura de toute façon jamais rien », cet ami est au-dessous de 2,5 sur l'échelle.

A Ennui une personne fera ce qu'elle peut accepter de faire. Plus bas, l'éthique dégringole depuis la fraude légère jusqu'à la criminalité flagrante. Une personne engagée dans des activités illégales ou immorales est toujours au-dessous de 2,0.

La personne de ton haut agit toujours avec droiture, même si personne ne la surveille.

Possessions

Faites attention au soin avec lequel la personne est habillée. Est-elle propre et nette ou bien sale et mal peignée ? Elle prendra soin de son environnement de la même façon qu'elle prend soin de son corps.

Dans les tons supérieurs, une personne ordonne son environnement. Ses biens seront nets, propres et en bon état. L'individu en bas de l'échelle crée du chaos ; ses biens seront sales, cassés, inutilisables (et parfois introuvables).

Si vous aménagez un appartement ou un bureau agréable, l'individu bas de ton qui y entre en détruira la beauté d'une façon ou d'une autre. Il salit, casse la tringle d'un rideau et la laisse pendante,

encombre l'espace de débris, casse un carreau et ne le remplace pas. Votre joli appartement devient une porcherie.

Son « niveau d'acceptation » est bas. Cela se révèle dans les voitures qu'il conduit, les hôtels où il descend, les vêtements qu'il porte. Il vit dans un milieu désordonné et minable, ce qui indique qu'il ne peut accepter la propreté, l'agrément. Quand un homme quitte une jolie jeune fille, heureuse, pour s'amouracher d'une prostituée de ton bas, son niveau d'acceptation se trouve plus bas que celui de la jolie jeune fille. S'il reçoit des vêtements élégants mais porte des guenilles, s'il persiste dans un travail misérablement rémunéré, son niveau d'acceptation est bas.

Certaines personnes en bas de l'échelle sont conditionnées à être propres et à s'entourer de biens convenables, mais elles se préoccupent de leurs possessions avec trop de sérieux, se tracassent et s'affairent pour elles. La personne en haut de l'échelle prend bien soin de ses biens, mais elle est magnifiquement libre à leur sujet.

Sérieux – Heureux

Trop souvent un enfant joyeux, gai luron est corrigé parce qu'il ne « prend pas les choses au sérieux ». Cela indique avec certitude que vous avez affaire à des parents bas de ton. Ils sont exagérément sérieux et voudraient que les autres le soient aussi. L'individu en haut de l'échelle garde son sens de l'humour et sa souplesse de caractère.

Alors que la joie de vivre et la bonne humeur sont des caractéristiques de ton haut, il nous faut bien différencier la réalité de la simulation. Le bonheur n'est pas :

1) le genre de type au visage triste mais euphorique et heureux malgré tout, comme peut apparaître Apathie parlant de « paix intérieure » sur un ton monotone émaillé de profonds soupirs ;

2) le faux enthousiaste de 1,1 avec son sourire perpétuel et son rire compulsif ;

3) Propitiation soutenant (avec un grand sérieux) combien il est épanouissant de s'occuper des moins fortunés ;

4) un état maniaque de jubilation imbécile et de gros rires bêtes. (Habituellement une telle personne se trouve à Apathie).

Le bonheur c'est cette chaleur intérieure, cette gaieté qui déborde parfois sous la forme d'un petit air ou d'un éclat de rire. Il n'est pas crié sur les toits, il est vécu, tout simplement. Et le soleil luit avec un peu plus d'éclat.

Si vous avez un doute, considérez les autres aspects de la vie de la personne.

L'évaluation selon « l'éveil »

Un de nos outils les plus précieux pour repérer le ton est ceci : qu'est-ce qui anime la personne ? Je l'appelle : évaluation « éveil ». Remarquez ce qui éveille l'intérêt de la personne et qui l'anime, et vous connaîtrez son ton.

Entre 1,1 et 2,0 une personne prend vie en effrayant les gens, en les rendant nerveux, perturbés, agités, en les mettant dans leur tort et les voyant dans l'embarras. Elle sera ravie de raconter de tels incidents. Les gens en haut de l'échelle ne prennent jamais plaisir à l'inconfort de quelqu'un d'autre.

J'ai lu récemment un article sur un spectacle de cirque dans lequel l'auditoire (à l'aide de verres et d'un éclairage spéciaux) était illusionné et amené à croire qu'un fauve pénétrait dans l'auditoire. L'auteur de cette mystification disait qu'il était heureux quand la foule épouvantée se précipitait frénétiquement vers les sorties.

« Quand, au cours du spectacle, personne ne panique, cela me rend triste » déclarait-il.

Le plaisir est une chose dont ni les hommes ni la société ne peuvent se passer. C'est la seule raison d'exister pour l'homme. Mais le concept de plaisir prend des sens divers selon les niveaux de l'échelle. Pour le dévergondé plein d'argent, le plaisir devient une molle satisfaction des sens sans progression ni visée vers un but. Le plaisir de ton haut peut être facile et détendu ou bien dynamique et constructif, mais la personne du haut de l'échelle ne prend jamais plaisir à une jouissance sensuelle purement destructrice ou pervertie. Le plaisir lui vient d'actions en faveur de la survie. Il désirera avoir des aptitudes, un bon travail, une bonne rémunération, beaucoup d'activités et des biens. Tout cela ce sont des buts de survie.

En bas de l'échelle, les moments de plaisir ont une visée destructrice. Antagonisme prend plaisir à une discussion excitée ou à l'écrasement de l'ennemi. Le 1,5 vous racontera, avec satisfaction, comment il a réellement « pu stopper cela ». Il évoquera des tueries et des démolitions. L'idée de destruction le réveille. Un 1,1 prend vie s'il se trouve une situation terriblement attrayante où il a l'occasion d'exercer d'une manière ou d'une autre sa duplicité, son hostilité couverte ou sa perversion. Il est ravi s'il réussit à faire croire à quelqu'un un flagrant mensonge. Il gloussera de plaisir en racontant la façon dont il a trompé sa femme. Celui qui rêve de mort, maladies, tragédies et misère est probablement plus bas encore. S'il s'éveille quand l'occasion se présente de s'occuper d'un malheureux, cela montre qu'il est à Sympathie ou Propitiation.

Une personne Chagrin-Apathie rêvera réellement étant éveillée, s'imaginera les suicides les plus macabres de la mort des êtres qui lui sont les plus chers et pensera à ses sentiments si cela arrivait. C'est une façon entortillée d'avoir du plaisir.

Passé – Présent – Futur

Où dans le temps se trouve son attention ? Entre 0,0 et 1,0 une personne est fixée dans le passé. Vous dites : « Regardez ce coucher de soleil rutilant » et elle se met à parler de tous les autres couchers de soleil qu'elle a vus (ou ceux qu'elle a manqués).

Entre 1,1 et 2,0, l'individu est à peine dans le présent. Il parle beaucoup des « choses qu'il faut commencer ». Il vit impulsivement sans considérer les conséquences futures.

Entre 2,0 et 3,0, il est beaucoup mieux dans le temps présent, mais il ne regarde pas beaucoup en arrière et préfère ne pas faire de projets trop lointains dans le futur.

Au sommet l'individu peut se souvenir avec plaisir de son passé ; mais son attention est dans le présent et il fait des plans d'avenir à long terme.

Est-ce que vous tuez ou guérissez ?

Si vous êtes professeur, ministre, directeur de bureau, conseiller conjugal, médecin, ou simplement quelqu'un qui avez un voisin dans la maison d'à-côté, vous serez tôt ou tard aux prises avec une personne en difficulté. Quand cela surviendra, ayez bien en tête la séquence graduée des tons. C'est le seul moyen de déterminer si votre secours l'a fait un peu monter ou bien s'il l'a fait dégringoler de l'échelle.

Si quelqu'un vous arrive en larmes et vous quitte calmé, vous devez être capable de déterminer si son calme est haut de ton ou bien s'il a glissé en Apathie. S'il arrête de pleurer, pousse un énorme soupir, et dit : « Ben, il faut croire que c'est la vie, je n'ai qu'à l'accepter », soyez inquiet. Il a chuté de ton et il se pourrait que prochainement vous ayez de ses nouvelles dans la rubrique nécrologique.

Par contre si la personne en Chagrin s'arrête de pleurer, s'intéresse à vous ou à quelqu'un d'autre et demande à faire quelque chose, elle est montée à Propitiation et c'est une amélioration.

Une amie me téléphonait un jour en sanglotant : « Je n'en peux plus. A quoi tout cela sert-il ? »

Sans attendre la suite de son histoire, je lui dis : « Prépare du café, j'arrive. »

Ce qui se passait, apparut-il, était que son ménage avait progressivement atteint le stade de cohabitation « honnête ». Maintenant, à la moindre provocation, elle était convaincue que son mari ne l'aimait plus et que la situation était désespérée. Après bon nombre de tasses de café, je la laissai à Colère ; ce n'était pas le ton idéal, mais c'était bien plus vivant.

Avant le retour de son mari elle envisagea de reprendre son ancien travail et de chercher un logement pour elle-même et ses trois enfants. Comme elle était à Colère, elle était prête à détruire le mariage ; mais elle avait aussi grande envie de faire face à son mari sans sentimentalité ni amabilité forcée, et elle fit ainsi. Une magnifique bagarre s'en suivit. Il s'avéra que son mari, aussi, avait quelques griefs réprimés à propos de leur mariage. Sa Colère le fit sortir de sa coquille. Ils hurlèrent jusqu'à ce que tout leur venin soit sorti, ils confessèrent l'une ou l'autre petite chose et finirent par trouver la situation bien ennuyeuse. Après avoir réalisé qu'ils avaient tous deux plus ou moins raison, ils se découvrirent soudain un nouvel intérêt l'un pour l'autre et cela les amena à une nouvelle lune de miel qui fut, d'après leur compte-rendu, meilleure que la première.

Leur ménage est maintenant à un ton plus élevé. Ils se disputent de temps en temps, mais ils ne se cachent plus leurs émotions. Quand ils sont amoureux et gentils, c'est vrai et sincère.

Quand quelqu'un change d'émotion, il peut sauter certains tons ou ceux-ci peuvent être inapparents. Il est dans un ascenseur qui ne

s'arrête pas nécessairement à tous les étages ; mais vous devez être capable d'identifier assez d'émotions que pour savoir s'il monte ou descend.

Résumé

Apprenez à différencier d'abord un ton haut d'un ton bas. Après cela une évaluation exacte est plus facile.

Une personne peut ne pas manifester toutes les caractéristiques de son ton. Vous connaissez peut-être quelqu'un qui semble être à Peur, mais se met dans une violente colère contre le garçon de course. Ou bien un 1,1 qui ne blague jamais, ne fait pas de mauvaises farces et ne rit pas nerveusement.

Regardez le ton de ses activités et ne vous préoccupez pas des symptômes qui ne collent pas exactement.

La plupart des gens évoluent sur l'échelle vers le haut ou vers le bas de sorte que vous devrez les observer à plusieurs reprises avant de pouvoir déterminer leur ton chronique (ou leur gamme de ton).

Quand vous rencontrez quelqu'un que vous ne pouvez situer sur l'échelle (et que vous savez qu'il n'est pas au sommet), il est probablement à 1,1.

Des préjugés sociaux peuvent entraver votre capacité à utiliser correctement l'échelle des tons. Un homme admirera peut-être tellement une belle jeune fille qu'il sera incapable d'évaluer son ton.

Une personne qui a dépassé la quarantaine peut manifester un dégoût temporaire pour la jeunesse à longs cheveux, pieds nus et dépenaillée. Si vous évaluez selon le ton et non pas selon des préjugés, il arrivera que vous découvrirez des hommes aimables et au sommet de l'échelle derrière ces barbes hirsutes. Quand nous employons des critères démodés pour classifier les gens, il nous arrive

de choisir des mauvais types, et aussi de rater l'occasion de partager un moment de gaieté avec un joyeux drille.

L'autre défaut majeur d'une évaluation du ton réside dans nos faiblesses personnelles. Nous donnerons à quelqu'un « le bénéfice du doute » alors qu'en fait nous pouvons en savoir plus. C'est une amabilité inopportune, car c'est en l'évaluant correctement dès le début que nous pourrons aider le mieux cette personne (pour ne pas mentionner l'usure que nous évitons ainsi à notre système nerveux…).

Donc la première erreur que vous puissiez faire avec l'échelle, est de ne pas l'utiliser. La seconde que vous pouvez faire est de ne pas la croire. Toute autre erreur dépend de votre propre originalité et imagination.

Chapitre 18

DEVONS-NOUS VIVRE SELON DES CLICHÉS ?

Le prêtre bien-pensant nous dit de « tendre l'autre joue ». Mère dit de « rire et le monde rira avec toi ». Le professeur prévient : « Comptez jusqu'à dix avant de perdre votre sang-froid. »

Avec l'aide de guides bien intentionnés, la plupart d'entre nous ont accumulé dans leurs tiroirs mentaux une foule de lieux communs insipides datant du temps où nous lisions nos premières bandes dessinées. Nous ressortons et époussetons certains d'entre eux à la moindre invitation ; nous en gardons d'autres à portée de main car ils peuvent être utiles un jour ou l'autre. Nous envisageons rarement de nettoyer le tiroir parce qu'il est bien trop difficile de séparer les pièces authentiques des fausses. Dans ce chapitre, nous allons débusquer quelques petites choses et les examiner à la lumière de l'échelle des tons.

L'élément de vérité

Dans un « Bulletin Professionnel », L. Ron Hubbard a dit un jour : « Dans toute aberration nous pouvons voir que c'est l'élément de vérité qu'elle contient qui la maintient en vie … »

Chaque niveau de l'échelle des tons contient un « élément de vérité » et c'est cela qu'utilise chaque personne pour défendre son tempérament émotif. Celui qui est à Peur dit : « Qu'y a-t-il de mal à être un peu prudent ? » Propitiation demande : « Pourquoi ne pas aider les gens ? N'est-ce pas cela le jeu de la vie ? »

Ils ont tous deux raison, bien sûr. Il y a assez de vérité dans chaque ton pour faire qu'une personne se sente justifiée dans ses tendances émotionnelles ; mais ce n'est qu'une vérité partielle.

Ce fut le cas du boucher qui avait été amputé des deux jambes et avait circulé pendant quinze ans dans son magasin en chaise roulante. Un jour, sa petite fille, Debbie, jouait dans le jardin d'une petite voisine quand un inconnu sortit de la maison. « Qui est-ce ? » demanda Debbie.

« C'est mon grand-père » répondit son amie.

« Non » répliqua Debbie avec hauteur, « ce ne peut être ton grand-père. »

« Pourquoi pas ? »

« Parce que les grands-pères n'ont pas de jambes, espèce d'idiote. »

C'était l'élément de vérité que Debbie possédait sur les grands-pères. C'était vrai en ce qui concernait son expérience. Il en est ainsi avec les tons. Chacun a raison dans son domaine, mais son domaine ne lui permet pas d'être plus qu'une mauvaise caricature des émotions supérieures.

Chaque niveau de ton se trouve étayé par des clichés, des platitudes, des proverbes et des philosophies entières construites pour justifier la position sur l'échelle. Ce n'est que par l'usage de l'échelle des tons émotionnel que nous pouvons différencier l'attitude véritablement saine de son imitation basse de ton. Regardons un peu quelques niveaux pour voir ce qu'une personne pourrait avancer pour excuser son ton.

Apathie

« Donnez-moi la sérénité d'accepter ces choses que je ne peux pas changer. » Ceci pourrait bien être la prière d'une personne de ton haut qui est fondamentalement réaliste quant à ses ambitions. Mais Apathie croit que vous ne pouvez rien changer du tout, en au-

cune manière, de sorte que son air de sérénité n'est en fait que la faiblesse du noyé.

Amende honorable

La traduction King James (traduction du roi Jacques : révision de la bible anglaise effectuée sous Jacques 1er, publiée en 1611 et largement utilisée par les protestants (*Webster's Dictionary*) de la béatitude : « Heureux les doux… » (« *Blessed are the meek…* ») eut une regrettable influence sur l'humanité. Cette phrase est un paradoxe pour l'homme qui réfléchit, car « meek » (humble) suggère une molle soumission. De nombreux experts considèrent ce mot comme une faute de traduction. De fait, la bible française Douay traduit la béatitude ainsi : « Heureux les débonnaires… » (« *Blessed are the debonair…* ») « *Debonair* » (débonnaire) selon le dictionnaire est : « affable, bienveillant, clément, libre de soucis, gai et enjoué ». Cela c'est haut de ton. Cela a plus de sens. Personnellement je n'ai jamais vu un paillasson hériter d'autre chose que de davantage de boue…

Chagrin

« Pleurer c'est atténuer la profondeur du chagrin. » Oui, si on peut épancher son chagrin sous forme de larmes, on peut remonter l'échelle. Mais la personne fixée à Chagrin ne cherche rien d'autre que de nouvelles occasions de se lamenter.

L'individu en haut de l'échelle a plaisir à se souvenir et à parler des expériences agréables passées. Chagrin, aussi, se remémore, mais il pense que seul le passé existe, de sorte que ses histoires sont arrosées de regrets ruisselants, et épicées de « c'aurait pu être… » nostalgiques.

Propitiation

Est-ce réellement mieux de donner que de recevoir ? Oui. La personne de ton haut est généreuse (une fois que ses besoins et ceux de sa famille sont satisfaits) et ses dons ont tendance à promouvoir la survie. Caricature basse de ton, Propitiation donnera parce qu'il est trop faible pour faire autrement. Il essaie par ses cadeaux d'écarter le danger, sa motivation cachée est donc de stopper le bénéficiaire et de le rendre inoffensif.

Sympathie

« Il y a toujours un plus malheureux que vous-même. » Oui, en effet, et Sympathie se réjouit de les trouver tous et chacun.

Aux tons élevés nous trouvons une « empathie » naturelle ; (francisation du mot anglais « *empathy* » intraduisible autrement. Empathy : compréhension si profonde que les sentiments, pensées et mobiles d'une personne sont aisément compris par une autre personne, *American Heritage Dictionary*). A ce niveau la personne ne se réjouit pas de voir quelqu'un en difficulté et fera tout son possible pour aider l'autre à s'en sortir.

Par contre, Sympathie caresse la tête de l'infortuné, murmure : « Pauvre chéri » et fait de son mieux pour le maintenir dans cet état.

Peur

« Regarde bien avant de sauter. » L'individu en haut de l'échelle a un sain respect pour le danger si sa survie est vraiment menacée ; mais sa peur est équilibrée par du courage et un bon jugement. A 1,0 la personne a peur de tout.

Hostilité Couverte

« Compte jusqu'à dix avant de perdre ton sang-froid » peut être une saine pratique pour quelqu'un qui est au-dessus de Colère, mais c'est du refoulement, de la répression pour celui qui est plus bas que Colère car cela lui supprime une soupape de sécurité et le maintient fixé dans les tons inférieurs.

« Le jour où l'on n'a pas ri est un jour perdu. »

En haut de l'échelle nous trouvons joie et détente. Au contraire 1,1 prend tout tellement au sérieux qu'il joue maintenant au comique. Il rit compulsivement, fait de constants efforts pour divertir, affiche un faux air de bonne humeur. Il fait de l'esprit aux dépens d'autrui. Il ironise et se moque de tout ce qu'il ne peut faire lui-même. Il doit montrer qu'il s'en fiche et que « c'est très drôle ». C'est le critique spirituel mais cynique, le joueur qui passe tout son temps sur le siège de l'arbitre.

« Ne dites pas tout ce que vous pensez. » L'individu haut de ton sera discret, mais pas dissimulé. Le 1,1 se vante d'être « subtil », ce qui est simplement un moyen de défendre le subterfuge par lequel il dissimule ses activités perverties.

Pas de sympathie

Kipling a écrit : « Si tu peux garder la tête froide quand tous autour de toi la perdront… » Pas de Sympathie se vante de ne jamais céder à l'émotion ; il garde toujours le contrôle de lui-même.

Le gars haut de ton ne panique pas lors d'une crise. Il gére les urgences mieux que quiconque ; mais il n'enferme pas son âme dans le congélateur afin de garder son sang-froid. Il est chaleureux, aimable et exprime volontiers ses émotions.

Colère

« Vous ne pouvez pas faire une omelette sans casser les œufs. » L'individu en haut de l'échelle est assez courageux pour détruire quand la survie l'exige ou pour le bénéfice du plus grand nombre. Colère, lui, poussé par une fausse bravoure, ne fait que casser les œufs ; il ne s'inquiète pas de faire l'omelette.

Antagonisme

« Il faut combattre le feu par le feu. » Quand l'individu haut sur l'échelle rencontre de l'opposition, il la trouve à son avantage ; il ne s'effondre pas ni ne s'épuise à se battre. En revanche, la « vérité » sur 2,0 est qu'il a besoin de défier tout ce qui lui paraît menaçant. Il tâche de faire un incendie à partir de la moindre étincelle.

Similitudes et différences

Il existe des centaines d'adages (profonds ou banaux) contenant un élément de vérité utilisable pour amplifier les émotions au-dessous de 2,0. Pour vous exercer utilement, examinez les similitudes et différences qu'il y a entre les vérités du sommet de l'échelle et leurs caricatures inférieures. Faites cela, particulièrement avant d'accepter un conseil ; il est peut-être gentiment enveloppé dans un colis bas de ton.

Beaucoup de livres traitant de l'amélioration personnelle sont dans la catégorie des demi-vérités. Je lus récemment un livre écrit par un psychologue chevronné, qui faisait ressortir les fautes de nombreuses attitudes humaines. Il condamnait les geignements, les flagorneries, les masques et les rivalités. Cependant la plupart de ses conseils nageaient dans les eaux d'Ennui. Il suggérait qu'il fallait « … se balancer au gré du vent. Prendre la vie comme elle venait. Adaptez-vous. Ne placez pas trop haut vos espoirs. N'essayez

pas de réaliser des rêves impossibles. Jouissez du moment présent .»

Certains de ses conseils se trouvaient à Apathie : « Il ne faut pas essayer de comprendre la conduite humaine » disait-il « parce que chercher à savoir le pourquoi de nos activités ne sert à rien. Il n'y a pas de cause à un comportement. »

Il conseillait ensuite au lecteur de n'être ni optimiste ni pessimiste parce que ces deux attitudes étaient des béquilles à l'usage de ceux qui manquaient de confiance en eux. Nous devons prendre la vie comme elle vient, nous disait-il, ne pas vivre d'espoir parce que cela n'est que du vent.

Ces affirmations contiennent à la fois des éléments de vérité et des éléments faux. Chacun d'entre nous peut espérer un monde meilleur. Un rêve idéaliste. La personne en bas de l'échelle souhaite nonchalamment que quelqu'un fasse quelque chose pour cela. L'individu haut de ton découvre un moyen de rendre un homme plus équilibré, puis un autre, et il travaille ainsi à la réalisation de son rêve et sa vie a un but. Un homme sans espérance est comme une fleur qui n'éclot pas, un soleil sans chaleur, un homme sans lendemain. L'espérance est le lien qui unit l'homme à l'avenir.

Bref, ce livre nous disait que pour arriver à « maturité » on devait cesser d'espérer, de s'intéresser, de faire des efforts décourageants. Jetez les rames, au contraire, et laissez-le courant emporter le bateau à son gré. Au mieux, cela est Ennui, au pire c'est Apathie. En tout cas, c'est une reddition pure et simple. Aucune personne haute de ton ne veut se compromettre dans la médiocrité. Et aucun homme ne doit s'installer ailleurs qu'en haut de l'échelle.

Je lus un autre livre intéressant sur le progrès personnel ; il promettait de rendre le lecteur « puissant et influent ». L'auteur débutait en parlant de la démarche assurée, du regard direct, droit dans les yeux, des bonnes manières, de la politesse et du respect. Cela paraissait bon. Mais cela s'avéra ultérieurement être une mauvaise

copie de ton élevé. Quand il se mit à proposer des méthodes pour relever artificiellement sa position sociale et pour rabaisser les autres, je réalisai que l'auteur était en train de vendre une caricature 1,1 ou 1,2 de la puissance. Presque chaque paragraphe préconisait des méthodes doucereuses et dissimulées pour attirer l'attention et rabaisser les autres. Il avertissait le lecteur : « Il y a d'autres personnes qui sont à l'affût pour dénigrer votre prestige, votre position ou votre autorité. Ne relâchez pas un moment votre attention sinon quelqu'un vous jettera à bas de votre piédestal. »

Il prévenait de façon répétée contre le danger de perdre son sang-froid : « Gardez un plein contrôle sur vous-même. » Il offrait même plusieurs techniques pour introvertir l'autre personne au moyen de questions insidieuses, bien placées au moment où il courrait le risque de se mettre en colère. On pouvait résumer brièvement le livre ainsi : le moyen d'être puissant c'est d'écraser tous les autres : mais faites-le gentiment avec un sourire aux lèvres.

Parfois nous voyons les résultats de recherches de gens sérieux qui (parce qu'ils ne connaissent pas l'échelle des tons) arrivent à des erreurs de jugements. J'entendis récemment parler d'un psychiatre londonien qui concluait après de nombreuses années d'études que « les filles bien devenaient de mauvaises mères ».

Il expliquait que la jeune fille qui prend toujours sa mère pour modèle, fait exactement comme on lui dit de faire à la maison ou à l'école, et ne crée jamais aucun ennui ou tapage, devient une mère inapte parce qu'à ce moment plus personne ne lui dit ce qu'elle doit faire.

Ces « filles bien » étaient manifestement à Peur ou plus bas, parce qu'aucun enfant éveillé et en haut de l'échelle n'est aveuglément obéissant au point de rester dépendant. Ce que sa recherche nous apprend est que :

1) beaucoup de gens considèrent un enfant en bas de l'échelle, soumis, comme une « petite fille bien » ;

2) l'enfant bas de ton devient un adulte bas de ton.

Résumé

Avant d'accepter le vieux proverbe, le cliché à la mode, ou le conseil d'un « expert », regardez donc au-delà de l'élément de vérité et cherchez l'émotion cachée derrière ces paroles de prétendue sagesse.

Chapitre 19

LA LUTTE DES SEXES

S'il existe une situation ou deux et deux ne font pas quatre, c'est bien dans le mariage.

Additionnez un 2,0 à un autre 2,0 et vous n'aurez pas de la gaieté (4,0). Vous aurez un feu d'artifice !

L'attitude d'un individu vis-à-vis du sexe opposé dépend de son ton. En soi l'amour n'est pas un ton émotionnel ; mais le fait d'aimer peut élever, abaisser ou intensifier le ton existant. On peut trouver l'amour n'importe où sur l'échelle. Nous verrons un jeune homme profondément épris qui se laisse mourir de faim (anorexie mentale caractéristique d'Apathie), ou bien une jeune fille amoureuse qui manifeste un enthousiasme sans borne et un magnifique épanouissement.

Examinons un peu cette « sérieuse maladie mentale » (définition de l'amour par Platon) à quelques niveaux de l'échelle.

A Chagrin/Apathie la personne ne donne pas beaucoup d'amour ; elle désire en recevoir, mais craint tellement de le perdre qu'elle n'est jamais capable de toute façon d'en jouir. Son : « Tu ne m'aimes pas vraiment » exige constamment des paroles rassurantes.

Trop de mariages sont basés non pas sur de l'amour vrai, mais sur son flasque substitut, Propitiation. Le 0,8 ou 0,9 épouse habituellement quelqu'un qui « a besoin » de lui.

A Peur, la personne recherche la sécurité et se marie pour cela.

Le 1,1, bien qu'incapable de véritable affection, installera une belle façade si cela sert ses objectifs. Il fera du charme, flattera, trahira ; il minera la confiance de sa partenaire ; il relèvera ses fautes (pour qu'elle s'améliore, bien sûr) ; il essayera de l'éduquer pour

qu'elle s'adapte à son environnement (« Cesse donc d'être si animée et remuante ») ; il sapera ses désirs ; il prendra plaisir à des aventures clandestines. Tout cela fait partie de son jeu.

Le 1,2 ne croit pas à l'amour, mais il aime jouer le rôle de Barbe Bleue.

Le 1,5 écrase et domine son épouse en usant de reproches et d'invalidations non détournés. Il essaiera de forcer l'affinité (« dis-moi que tu m'aimes »).

Antagonisme désire avant tout un partenaire. Donc, ce n'est pas l'amour, mais l'amoureux qui compte.

Qu'est-ce que l'amour ?

Fred Allen a dit un jour : « C'est ce qui fait que le monde a l'air si tracassé. »

Cela aussi dépend du ton. C'est un instinct naturel pour l'homme de rechercher la camaraderie et de finir par choisir une personne du sexe opposé comme compagnon.

L'amour le plus haut de ton est fondé sur une forte amitié ; c'est un amour qui survivra en tant qu'amitié avec ou sans l'introduction d'amour romantique (ou physique). Une telle relation requiert le désir et l'aptitude à communiquer facilement et un accord étroit sur les choses considérées comme des efforts et des buts essentiels. Cette communication et cet accord créeront ensemble une forte attirance et une excellente compréhension.

Quand deux personnes sont en désaccord sur la plupart des choses, leur compréhension mutuelle et l'affection qu'ils auront l'un pour l'autre seront limitées. De même, s'ils ne peuvent communiquer aisément, la tendresse et la compréhension seront basses.

Quand vous entendez quelqu'un dire : « Nous ne pouvons-nous parler l'un l'autre, mais nous sommes réellement amoureux », vous

savez qu'on est en train de vous en conter. Cela n'est pas de l'amour (ni même une honnête amitié) mais quelque sorte d'attachement aberrant.

Au-dessous de 2,0 sur l'échelle des tons, l'individu tend à considérer comme réel uniquement l'univers physique et les objets matériels. C'est pourquoi il est peu probable qu'un individu bas de ton choisisse une épouse (ou un époux) à cause d'une bonne compréhension mutuelle, mais bien plutôt tombe amoureux d'un objet.

Ceci est manifeste si vous l'entendez faire à propos de son (sa) fiancé(e) des commentaires de ce genre : « Tu sais, elle est bien tournée ! », « Il est bien bâti ; c'est tout à fait Tom James. »

Juste après ils diront : « Je ne comprends pas la moitié de ce qu'il dit. Mais je suis folle de lui. » « Elle n'est pas très maligne, mais dans l'obscurité, que m'importe ? » Alors ils se marient et quelques années après on les retrouve affalés sur une table de bar et gémissant : « Ma femme (ou mon mari) ne me comprend pas. »

Propriété

Après être tombé amoureux d'un objet, l'individu bas de ton désire le posséder et le contrôler. Le début de la plupart des romances du bas de l'échelle commence dans la zone 1,1. Il conspire pour savoir comment « s'y prendre », et elle lit avec avidité les articles intitulés « Comment prendre votre mari au piège ».

Après ces premières passes, cependant, l'amoureux bas de ton essaie de réduire son époux (se) à l'Apathie (là où la personne pense qu'elle est un objet physique et qu'elle peut donc être possédée et contrôlée comme un légume). C'est la classique lutte des sexes : deux individus bas sur l'échelle essaient de se posséder, de se dominer et de se contrôler l'un l'autre. Chacun évidemment résiste à une telle domination ou un tel contrôle, en utilisant les armes de son propre ton.

Sensation

En plus de son besoin de camaraderie et de compréhension, l'homme a besoin de sensation. Haut sur l'échelle un individu peut expérimenter facilement un grand nombre de sensations agréables. Aux échelons inférieurs l'individu a besoin d'effets plus considérables pour éprouver une quelconque sensation. Sa vie amoureuse reflète ce besoin obsessionnel de sensations fortes : masochisme, sadisme, libertinage, perversion, orgies, intérêt pour la pornographie et recherche constante de variétés.

Y a-t-il de l'amour haut de ton ?

Oui, Virginia, il existe vraiment de l'amour haut de ton. Fraternité, amitié et amour ne sont possibles qu'au-dessus de 2,0, là où les gens ont d'autres motivations que prendre au piège, dominer ou posséder quelqu'un d'autre, et où ils ne craignent pas de se perdre. Ils orientent leur compréhension mutuelle vers une croissance à deux plutôt que seul. Nous avons là la fidélité, le désir de relations monogames. Le partenaire est fidèle, non par habitude, par obligation ou par peur, mais parce qu'il préfère l'être.

L'individu haut de ton est capable de sublimer l'instinct sexuel, son amour n'est donc pas si dépendant des relations physiques. Cela ne veut pas dire qu'il dédaigne l'amour physique. Au contraire la personne en haut de l'échelle éprouve plus de plaisir dans le sexe que celle des échelons inférieurs. Cependant (et certaines gens ne croiront jamais cela), quand deux personnes vivent dans une communauté d'esprit de ton élevé, ils éprouvent alors des sensations bien plus intenses que dans le sexe.

Mariage et harmonie

Si je devais mettre au point un programme d'ordinateur pour accoupler les gens, la première chose que je prendrais en considération serait le ton émotionnel. Les tons une fois accordés, j'examinerais la compatibilité des buts et activités. Que désire accomplir la personne et que considère-t-elle comme moyen essentiel de dépenser son énergie ? Si l'un des partenaires estime que l'occupation idéale est de voyager sans arrêt en moto dans le pays, et que l'autre préfère cultiver les roses, il faudrait prévoir que l'association serait plutôt glissante…

Deux personnes de même ton sont en harmonie, ce qui ne veut pas dire qu'elles vivront nécessairement heureuses ensemble si elles sont au-dessous de 2,0. Vous ne pouvez adoucir un jus de citron avec du vinaigre et obtenir une bonne limonade.

Je connus un ménage où le mari débuta à 2,5 et la femme à 1,5. Il était facile à vivre, agréable et satisfait d'une vie routinière pas du tout stimulante. Elle avait mauvais caractère et était dominatrice. La plupart du temps, il l'ignorait tout simplement et continuait son petit bonhomme de chemin. Mais occasionnellement il tombait à 2,0 assez longtemps pour se mettre à discuter avec elle. Après plusieurs années de mariage, ils s'équilibrèrent dans un état de léger antagonisme qui consistait en un persiflage constant et futile. Ils résolvent la plupart de leurs discussions en s'entêtant chacun de leur côté dans leur choix, ce qui semble les satisfaire tous deux. Ceci est une vie à deux relativement compatible, et je l'appelle « vie ensemble individuée ».

Un autre mariage entre une Chagrin et un Sympathie semble servir leurs aspirations mutuelles. Elle évoque sans arrêt des problèmes compliqués qui ne se résolvent jamais complètement, et il lui donne sans compter son attention scrupuleuse. Ils se maintiennent ainsi l'un pour l'autre dans leur type d'affection de ton bas. Ce mariage sert une autre fin admirable, il les met tous deux hors du

circuit social, ce qui les empêche d'infliger leur présence aux gens de ton plus élevé.

Le seul danger de ce type de compatibilité est quand l'un des deux monte sur l'échelle (peut-être a-t-il été promu, ou bien sa calvitie régresse-t-elle). Cela démolit tout le jeu.

Quand des tons dissemblables s'épousent, la personne qui se trouve plus bas exige plus d'affection et en donne moins. Elle demande plus de communications et y contribue moins. Elle revendique le respect de ses objectifs inférieurs et s'attend à trouver chez son partenaire un accord qu'elle serait elle-même incapable de donner à son tour.

La personne de ton haut cherche à comprendre ; mais celle qui est bas veut être comprise (même si elle se plaint que : « Personne ne me comprend. »)

L'individu en haut de l'échelle gaspille sa grande puissance d'amour avec ce partenaire bas de ton qui ne peut accepter qu'une petite quantité d'amour. C'est un peu comme essayer de verser un gallon d'eau dans un dé à coudre. Le résultat est seulement un dé à coudre plein et une grande flaque d'eau.

La dépendance émotionnelle pervertie d'une personne de ton bas est parfois un piège pour l'individu en haut de l'échelle qui pense : « Elle a besoin de moi. » Mais, comme le dit Ron Hubbard : « Quand un individu bas sur l'échelle des tons doit dépendre de son conjoint, il est comme un homme qui meurt de soif en buvant de l'eau salée. C'est de l'eau mais qui ne peut pas le maintenir en vie. » (Science de la Survie).

J'observai un ménage entre un homme Conservatisme et une femme Propitiation. Ils possédaient une affaire qu'elle passa son temps à détruire. Elle remboursa des gens qui en fait avaient acheté le produit chez quelqu'un d'autre (une perte totale puisque le produit n'était pas revendable). Elle engagea des gens qui trompaient les clients, leur vendaient ce qui ne convenait pas, et la volaient.

Son mari était compréhensif au début, mais bientôt il commença à s'inquiéter du programme « charitable » de sa femme et il chuta à Colère d'où il exerça un contrôle serré sur ses dépenses.

Cela ne l'arrêta pas cependant. Elle trouva des moyens plus détournés pour dépenser son argent à son insu. La dernière fois que je les vis, elle avait signé plusieurs chèques sans les enregistrer ; quand l'avis de débit pour le loyer de leur affaire arriva au mari, il se mit dans une rage terrible et déchira le carnet de chèques de sa femme en mille morceaux.

D'autres émotions

Il y a un grand nombre de réactions humaines qu'on décrit généralement sous le nom d'émotion. Certaines d'entre elles figurent dans l'un ou l'autre niveau en tant que synonymes ou variantes d'émotions, mais d'autres circulent à travers les tons. La haine est fortement exprimée à Colère ; mais une personne peut haïr à tous les niveaux de l'échelle des émotions. On a pu lui apprendre à haïr beaucoup de choses (ou bien qu'elle devait aimer tout). Nous pouvons donc trouver une personne dans la situation paradoxale de « haïr l'amour » (spécialement si sa bien-aimée est partie avec un autre). Une personne qui est émotionnellement libre peut aimer vraiment « pleurer un bon coup ». Une autre détestera cela.

Parfois courage et lâcheté sont décrits comme des émotions. En fait ils alternent comme les couches de pâte et de crème d'une pâtisserie. Nous avons le véritable courage au sommet, ensuite la prudence, l'indifférence, et « qui a peur du grand méchant loup ? » (A 2,0 et 1,5).

A Peur, nous avons la couardise parfaite, sans demi-mesure. Vers le bas-fond (environ de Sympathie et Propitiation), nous ne trouvons qu'une confusion de « nobles actions ». Chagrin, bien sûr, est un couard de première classe.

Amende honorable peut être enclin aux actes héroïques du martyr (les gens qui se brûlent vivants pour quelque idée fanatique), et au deuxième sous-sol (Apathie), le gars ne sait même plus qu'il y a danger.

Espoir (souvent décrit comme émotion) est haut sur l'échelle des tons ; mais à Peur il devient un mécanisme de fuite, et un peu plus bas il devient crédulité. Nous trouvons l'optimiste béat à 0,8 et 0,9. Au-dessous de ces niveaux, l'espoir prend la forme pervertie d'illusion et de rêves éveillés. Or quelqu'un ne rêve debout que parce qu'il n'est pas capable d'accomplir réellement quelque chose.

Bien, vous voyez l'idée. Il y a beaucoup de soi-disant émotions, et toutes trouvent leur place quelque part sur l'échelle des tons.

Jalousie

La jalousie n'est pas une émotion mais la motivation d'une émotion, et elle peut donc surgir à de nombreux niveaux différents de l'échelle des tons. Une personne se sent jalouse quand elle éprouve une perte d'affection réelle, imaginaire ou menaçante, et cela, en général, la fait chuter de ton. Elle se mettra peut-être en colère à cette occasion, ou deviendra froussarde, ou hostile de façon dissimulée, ou triste, ou « propitiative » ou apathique.

La jalousie provient en fait du désir d'être informé. Le jaloux (ou la jalousie) se demande : « M'aime-t-il encore ? » « Est-il sorti avec une autre femme ? » « Regrette-t-elle de ne pas avoir épousé cet autre type ? » « Pourquoi rient-ils donc ceux-là ? ». La grande question est : « Désire-t-il me remplacer par quelqu'un d'autre ? »

La raison pour laquelle la jalousie n'a pas droit de cité dans les relations de ton élevé est que la communication est franche et ouverte. Plus bas sur l'échelle, là où l'individu croit que son époux, (épouse) est un objet à posséder, la crainte de perdre l'objet est ressentie plus ou moins fortement.

Différence entre garçons et filles

La principale différence entre les garçons et les filles est en fait celle dont vous étiez conscient quand vous étiez au jardin d'enfants. Il n'y a pas de différence de ton entre les hommes et les femmes, sauf celles qui sont déterminées par la société. On empêche les garçons de pleurer. Cela tend à créer un type de mâles stéréotypés, durs, crâneurs, mais un tel ton faux s'effondrera en cas de tension. Quand un homme voit ses certitudes vaciller, et qu'il ne peut pleurer, il est contraint à l'Apathie (et cela explique sans doute pourquoi il y a plus de suicides et d'alcoolisme parmi les hommes).

D'autre part, on n'aime pas que les filles soient des garçons manqués ; elles doivent être « féminines ». Pour cette raison, beaucoup de femmes restent bloquées au-dessous de Colère et deviennent des mégères 1,1, des plantes parasites qui se cramponnent à vous, des cœurs tendres sympathisants.

En haut de l'échelle, les stéréotypes s'évanouissent. Une femme peut être entreprenante et capable sans sacrifier son charme. Un homme haut de ton peut être à la fois agressif et compatissant, sans rien perdre de sa virilité. Les gens au sommet de l'échelle ne sont pas dans la confusion à propos de leur sexe, et ne doivent pas sans arrêt l'afficher non plus.

Rebondissement

Quand vous êtes temporairement en bas de l'échelle, vous ne devez prendre aucune grande décision (vous marier, vous séparer, faire pour la première fois un plat délicat le jour où le patron de votre mari vient dîner). C'est pourquoi vous entendez souvent l'expression familière : « Mariez-vous quand vous êtes en forme. »

J'ai connu une étudiante qui avait rompu avec son ami et était tombée à Chagrin. Avant d'avoir pu remonter plus haut que Sympa-

thie, elle rencontra un jeune homme à Apathie / Chagrin. Ils semblaient avoir tant de choses en commun, et, bien sûr, il avait besoin d'elle. Ils se marièrent. Les dernières nouvelles que j'entendis d'eux furent celles-ci : il était possessif, jaloux, exigeant ; gémissant constamment pour recevoir, il maintenait cette fille qui avait été brillante dans la zone basse de l'échelle.

Des difficultés surgissent dès que nous prenons des décisions avant d'avoir rebondi suffisamment haut.

Dégradation des relations

Parfois, nous voyons un ménage qui a débuté haut de ton et qui dégénère. Cela survient lorsqu'un des conjoints, pour quelque raison, chute de ton et ne remonte pas. L'équilibre émotionnel est alors détruit.

Une des causes les plus fréquentes de ce phénomène est la rupture d'un accord. Quand un individu rompt le code réglant ses relations avec l'autre, il ne survit plus aussi bien qu'auparavant parce que ce mode a été au départ imaginé pour la survie du ménage. A l'instant où il rompt cet accord, un peu de sa liberté s'en va. Ceci vous ramène à la communication. Aussi longtemps que nous sommes capables de dire n'importe quoi à une personne, nous apprécions cette personne et nous nous entendons bien avec elle.

Celui qui commet un acte qui va à l'encontre de la vie du couple chute de ton. Il joue peut-être avec l'argent du loyer. Elle fait des commérages sur lui à son club de bridge. L'infidélité fait automatiquement dégringoler l'échelle. L'individu qui garde quelque chose secret devient taiseux, irritable, susceptible et critique vis-à-vis de son époux (se). Finalement les époux sont tous deux malheureux et désorientés, et se reprochent l'un à l'autre les difficultés. Ils s'installent dans une relation basse de ton ou bien ils se séparent.

Pour les hommes seulement

Mesdames et Mesdemoiselles, allez donc rafraîchir votre maquillage pendant que je bavarde un instant avec nos gaillards.

Avez-vous remarqué que parfois, votre charmante et douce épouse devenait une mégère impossible qui semble n'avoir comme seul but que de vous faire grimper aux murs ? Voici l'explication médicale : c'est la tension prémenstruelle, causée par des perturbations physiques. Chez la plupart des femmes, les symptômes surviennent quatre ou cinq jours avant le déclenchement des règles. Elle devient insupportable (jalouse, dépressive, accusatrice, querelleuse, irritable ou que sais-je encore) et s'en prend à la cible la plus proche qui, malheureusement, est vous habituellement. Ne prenez pas cela au sérieux et ne confondez pas cette folie avec l'échelle des tons.

Que faire ? La recherche médicale actuelle indique que dans un proche avenir il sera possible aux femmes de prendre des hormones et des sels minéraux qui réduiront ou supprimeront ces symptômes. Entre-temps vous pouvez essayer de lui indiquer la source de ses soucis. S'il lui reste un brin de raison, elle sera capable de reprendre le contrôle d'elle-même. Vous pouvez la border dans son lit avec un bon bouquin et aller jouer au solitaire dans la cave, cela avec le moins de paroles possibles (tout ce que vous pourriez dire sera employé contre vous le mois prochain quand vous repasserez en jugement). Si tout cela échoue, prenez la fuite.

Quand deux personnes ne comprennent pas ce paradoxe émotionnel, ils peuvent se retrouver dans des situations tragi-comiques (si pas en proie au divorce) comme ces amis : c'était la veille de Nouvel An. Une violente tempête de neige faisait rage dehors. Marie et Georges passaient une calme soirée dans leur appartement au second. Tout se passa bien jusqu'au moment où les ennuis mensuels de Marie se manifestèrent. Elle commença à grogner : « Nous voici à la fin de décembre et tu n'as toujours pas installé des volets.

Il neige à tout casser et nous avons toujours nos persiennes, Seigneur ! Je me demande ce que pensent les voisins ? »

Elle continua à critiquer jusqu'à ce que son mari ahuri (et en général bon type) fonça dans la tempête. Dans une tentative désespérée pour la satisfaire, il attrapa une échelle dans le garage, monta les échelons glissants et avec acharnement se mit à remplacer chaque persienne par un volet. Pendant ce temps, sa femme devenue folle trépignait de fenêtre en fenêtre, les ouvrait et criait : « Mais qu'est-ce qui te prend ? Sapristi, c'est la veille de Nouvel An… Georges, tu es dehors en plein milieu du blizzard… Tu es fou ! Georges ! Que vont penser les voisins ? »

Mariage

Avant de décider de pendre vos chaussettes sur la même corde à linge que quelqu'un d'autre pour le reste de votre vie, vous devez établir un objectif commun avec ce quelqu'un ; un objectif qui tienne compte de vos buts personnels, à l'un et à l'autre (les buts ne doivent pas être les mêmes, mais ils doivent s'accorder). Trop souvent une personne sacrifie ses propres buts à ceux du couple. Elle abandonne une carrière qui promet pour faire la cuisine. L'homme abandonne la recherche de son invention et prend un emploi de fonctionnaire pour être en sécurité. Des millions de femmes déçues vous le diront : ce bien-aimé merveilleux ne peut jamais compenser pleinement un rêve abandonné. Pour le bien d'une harmonieuse cohabitation, le mariage peut exiger que vous abandonniez certaines de vos petites manies ; mais s'il demande de vous l'abandon de vos aspirations, le prix est trop élevé. Le mariage n'est pas une fin en soi. Il doit contribuer à la réalisation de vos objectifs personnels.

Pour déterminer si oui ou non vous êtes bien assortis par le ton et par d'autres choses avec une autre personne, faites le compte des avantages et inconvénients de cette liaison. Comme l'un de mes bons amis le disait : « Quel est le rapport douleur-plaisir ? » Vous

donne-t-il (elle) trop de tracas et de tourments, en comparaison des moments de plaisir, de chaleur, d'encouragement et de bonne entente ? Si le rapport est 50/50 c'est trop juste, il pourrait très bien tomber du mauvais côté. Une bonne relation doit s'établir avec environ 85 (plaisir) contre 15 (douleur), ce qui vous donnera juste assez d'ennui pour que la vie reste intéressante.

Chapitre 20

ENTRE-TEMPS, RETOUR AU BUREAU

Je me présentai au bureau du directeur de vente. Je décrivis brièvement le produit que je désirais voir fabriquer, je demandai un prix approximatif et une date de livraison. Il sembla ennuyé de devoir me vendre cela, il me demanda de répéter tous les détails. Il ronchonna à propos de problèmes de production. Il me fallut plus de trente minutes et beaucoup de patience pour obtenir qu'il me dise qu'il faudrait au moins trois mois (sans doute même plus longtemps) pour la livraison. Après avoir tripoté quelques papiers et tableaux pendant un moment, il finit par me faire savoir qu'il ne pouvait pas me donner une estimation, même vague, du prix.

Je le laissai après lui avoir extorqué la promesse de m'envoyer la liste des prix aussitôt que possible.

Pfft… ! Si le reste de la fabrique fonctionnait à ce bas niveau de ton, je pensai que mon produit mourrait de vieillesse sur les chaînes d'assemblage. Il valait mieux essayer ailleurs…

Je téléphonai à une autre société et j'eus une entrevue avec le président. Je lui expliquai ce qu'il me fallait, pendant qu'il prenait des notes. Il posa quelques questions et dit : « Bien. Il nous faudra trois semaines pour livrer cela et je vais vous donner le prix dans une minute. »

Pendant que je me remettais de ce choc (trois semaines au lieu de trois mois !), ses doigts couraient sur une machine à calculer se trouvant sur son bureau. Il donna un petit coup de téléphone, manipula encore quelques chiffres et me donna le prix. Aussitôt je lui confiai ma commande et je quittai le bureau quinze minutes après y être entrée. Tout était fait. Quel soulagement. Et quelle différence d'avec la première société !

J'étais tombée sur un homme au sommet de l'échelle et je jouissais de cette expérience. Ma confiance en lui ne fut pas trompée. Il livra comme promis.

Une semaine après réception et distribution du produit, je recevais le devis de la première société. C'était deux fois plus cher.

Exactement comme le ton d'un individu renseigne sur son niveau de survie, le ton des directeurs d'une entreprise influence la survie de l'organisation. Dans l'espace d'une année, la première société à laquelle je m'étais adressée fit faillite, tandis que l'autre est toujours en expansion.

Je fis des douzaines de commandes à cette firme au cours des années qui suivirent. Toutes furent traitées efficacement. Une fois je passai une semaine dans cette entreprise, travaillant sur un projet spécial en relation avec un de mes produits. L'observation de l'organisation et du personnel me montra que la direction haute de ton influençait l'ensemble de la maison. Le personnel était agréable ; mais la bonne humeur et les joyeuses réparties n'empêchaient pas le travail de se faire. Au contraire, le ton était élevé partout.

Quand une personne se sent heureuse et détendue, elle peut accomplir deux fois autant que dans un moment de dépression.

Que vous achetiez ou vendiez, que vous soyez magasinier ou président de société, savoir choisir les gens adéquats est votre meilleur atout pour réussir dans votre travail.

Choisir un travail

Si vous vous engagez dans une société de ton élevé, le travail peut être vraiment agréable et l'ambiance vous stimulera à faire progresser vos talents et ambitions. Une organisation est le reflet du ton de sa direction. C'est pourquoi, si vous ne pouvez pas juger un livre d'après sa couverture (surtout actuellement où même un

traité sur les mœurs du tapir exhiberait une femme nue sur sa couverture), vous pouvez juger une société d'après sa salle de réception.

Dans une firme de ton élevé, vous verrez des employés circuler rapidement, mais ils ont toujours le temps de dire quelque chose de drôle en passant. Si vous trouvez les membres du personnel marchant pesamment dans un silence macabre, en s'ignorant l'un l'autre, se querellant ou parlant à voix basse, vous pouvez être sûr que la direction est autoritaire. Les employés qui flânent et font d'interminables commérages aux pauses-café ont des directeurs mous (pour ne pas dire plus), probablement à Sympathie ou Propitiation.

Laissez-vous influencer par ces premières impressions. Et retenez qu'un patron de ton haut est plus important qu'un salaire peut-être un peu plus élevé.

En tant que patron

Un formulaire de candidature peut vous dire à peu près tout ce que vous voulez sur un individu excepté le plus important : quel est son regard émotionnel dans la vie ? Si vous engagez, il est préférable de choisir quelqu'un haut de ton sans expérience plutôt que quelqu'un en bas de l'échelle qui connaît les trucs et ficelles de l'affaire, parce que, à un individu intéressé et de ton élevé, vous pouvez apprendre n'importe quoi alors que vous auriez toutes les peines du monde à changer le ton d'un individu de ton bas. Je veux parler d'une personne chroniquement basse. Son ton peut remonter avec l'aide d'un professionnel, bien sûr, mais si vous essayez de faire marcher une affaire de production vous n'aurez pas le temps de nourrir au biberon des gens émotionnellement infantiles.

Des experts en rendement proclament que vous pouvez élever quelque peu le moral et la production si vous peignez les murs en vert bleuté, diffusez une musique d'ambiance style supermarché et

installez de jolies blondes au secrétariat. Une atmosphère esthétique fait sûrement remonter le ton, mais à long terme, il est mieux de sélectionner au départ des gens en haut de l'échelle et de bien les traiter. Aucune musique ni aucune couleur ne compensera jamais les actes destructifs d'un individu en bas de l'échelle, activement à l'œuvre à son plein volume.

Une femme douée s'associa avec un jeune homme bien de sa personne pour lancer une agence de publicité. Elle s'occupait de trouver de nouveaux clients tandis qu'il s'occupait de l'administration. Ils réussirent à se faire connaître et à prospérer. Elle s'extasiait fréquemment devant la perspicacité en affaire de son associé.

Plus tard ils se séparèrent et elle prit l'entière responsabilité de l'affaire. Peu de temps après, encore sous le coup de son expérience, elle disait : « Il avait un charme incroyable, mais ce n'était qu'une façade. Il ne pouvait jamais faire une chose jusqu'au bout. Il commençait un projet mais s'en lassait et se lançait dans quelque chose d'autre. Il ne se souciait jamais de suivre les affaires qu'il avait lancées. Quand il voulut quitter l'association, je ne pouvais comprendre, mais j'acceptai parce que nous avions fait un accord à ce propos. »

Ce ne fut qu'après son départ qu'elle découvrit combien l'affaire était en mauvaise posture. A cause d'une organisation mauvaise, ils avaient perdu de l'argent régulièrement depuis cinq ans, et il s'avéra nécessaire de repartir à zéro afin de retrouver ses investissements de départ. Elle commença par éliminer le bois mort – les amis de son ancien associé qui mangeaient plus de cinq mille dollars de salaire, mais n'avaient aucun rendement.

Même quand elle reçut ses premières notions sur l'échelle des tons, elle eut du mal à croire qu'il était un 1,1, il était si « brillant » ! (Dois-je mentionner qu'il ne faut pas confondre intelligence et émotion ?)

Vous pouvez étudier les causes de la plupart des échecs en affaires et vous découvrirez un individu bas de ton quelque part sur la scène.

A ce sujet il y a une règle sûre. Vous ne ferez jamais marcher une organisation efficace, gaie et productive avec un personnel composé d'individus bas de ton.

Vous passerez le plus clair de votre temps à gérer les conflits personnels, à vous excuser auprès des clients pour les gaffes commises, à remplacer votre personnel, à calmer les membres du personnel mécontents, et à tenter de colmater les trous du tamis avant que tous vos bénéfices disparaissent.

L'employé bas de ton

Les types en bas de l'échelle peuvent saboter le succès de votre firme bien plus que vous ne pouvez l'imaginer dans vos cauchemars les plus noirs. Ils vous chiperont tout, depuis le papier buvard à cent sous jusqu'à vos idées valant des millions de dollars. Ils parleront de grandes affaires avec la confiance des lemmings qui se précipitent du haut de la falaise, et mèneront votre société à un suicide collectif. Ils dénatureront les messages et les ordres. Ils égareront des papiers importants. Ils vous diront que tout va bien alors que le marché s'effondre, et quand cela ira mieux ils vous feront un tableau tellement sombre de la situation que vous envisagerez de faire hara-kiri. Ils gafferont sans arrêt dans le travail, retarderont l'exécution des ordres et feront enrager les clients.

Si dans une organisation, les quelques personnes en bas de l'échelle mettaient le gâchis uniquement dans leurs tâches à eux, on pourrait les supporter. Mais malheureusement, ils travaillent activement (à la fois consciemment et inconsciemment) à stopper aussi la production des gens efficaces. Pour cette raison, je considère qu'il est plus efficace de faire marcher une affaire avec un person-

nel squelettique mais haut de ton et travaillant sincèrement pour le profit de l'entreprise, plutôt qu'avec de nombreuses personnes de ton bas qui tirent les unes à hue et les autres à dia.

Une personne au sommet de l'échelle peut avoir un rendement incroyablement élevé – si on ne s'ingère pas dans ses affaires. Vous effectuerez n'importe quelle besogne plus vite et mieux si vous lui donnez toute votre attention, jusqu'à ce qu'elle soit achevée. Mais si des gens en bas de l'échelle (qui se vouent à la destruction de vos buts) se trouvent alentour, ils trouveront un tas de façons de vous distraire. Ils vous téléphoneront alors qu'un petit mot écrit serait plus efficace. Ils viennent chercher nouvelle confirmation d'un ordre qui a déjà été clairement donné. Ils viennent emprunter une agrafeuse (leur matériel se dégrade à une vitesse alarmante) et essaient de s'incruster pour papoter pendant une heure. Vous leur demandez de dactylographier un rapport et ils reviennent vous demander la largeur de la marge. Ils vous soumettent un problème qui est du ressort de votre collègue.

Quand vous essayez d'achever vos travaux personnels, une seule personne de ton bas réussirait à vous donner un ulcère d'estomac.

Choisir des responsables

La plupart des livres sur « les secrets du succès » qui cataloguent les caractéristiques des millionnaires arrivés par eux-mêmes vous disent, bien qu'à leur insu : soyez haut de ton. Nous trouvons avec les tons du sommet une énergie magnétique qui ne se relâche jamais longtemps.

Nous avons là : responsabilité, persévérance, bonne humeur et amour du travail.

Si votre rôle est d'embaucher ou d'appointer des cadres responsables, choisissez-les avec l'échelle des tons en face de vous et votre naïveté enfermée soigneusement dans le tiroir.

Ce « brave » homme que tout le monde aime est peut-être tellement compréhensif que rien ne se fait. Et méfiez-vous particulièrement de ce type Colère, alerte, du genre mettons-donc-du-mouvement-ici, qui a l'apparence d'un chef, mais qui bouillonne à son bas niveau et essaie seulement de gérer les gens par la force, les menaces et les sanctions. L'homme aime être dirigé, non être contraint. Le poids d'une autorité stricte paraît efficace au premier abord, mais l'individu qui vit dans la peur perd toute confiance en lui, perd sa créativité et devient désespérément maladroit. Au mieux, il se venge de façon dissimulée en effectuant le minimum de travail.

Il y a quelques, années, un groupe de psychologues et de sociologues, étudiant le comportement des hommes d'affaires, apprirent que les performances individuelles étaient étroitement reliées à la qualité des relations interpersonnelles, particulièrement de celles qui existaient avec le supérieur direct. Ils découvrirent que les gens travaillent plus efficacement (et se sentent mieux) si le patron ne se mêle pas de tout, ne s'immisce pas dans les liens sociaux qui s'établissent au travail et n'exige pas de la production d'une manière impersonnelle et impitoyable. Autrement dit des employés n'ont pas un bon rendement quand ils sont sous les ordres de patrons 1,2 à 2,0 sur l'échelle.

Les psychologues décidèrent d'entraîner les superviseurs d'une grande entreprise afin d'y installer les bons ingrédients d'une plus grande efficacité. Ils firent un test avant et après, ils lancèrent un programme de deux semaines au cours desquelles ils essayèrent d'apprendre aux supérieurs de manifester de l'intérêt et de la considération pour leurs employés et de les traiter comme des êtres humains. Immédiatement après le cours la plupart des superviseurs avaient significativement amélioré leur attitude.

Cependant un nouveau test six mois plus tard montra que non seulement presque tous ces hommes avaient rétrogradé à leur com-

portement initial, mais montraient même dans plusieurs cas moins de considération que les superviseurs d'un groupe témoin.

Chose intéressante, les hommes qui gardèrent une attitude plus agréable étaient ceux qui travaillaient sous les ordres de chefs plus accommodants eux-mêmes. Nous voyons que le ton d'une direction est contagieux (qu'il soit bas ou haut) et essaime vers la base.

Ainsi, même si un individu peut jusqu'à un certain point monter à un ton plus élevé, il n'y restera pas s'il est sous l'influence d'un chef en bas de l'échelle. Non seulement il ne reste pas haut, mais il y a aussi peu de chance qu'il reste même dans la société. Chaque fois que vous voyez des changements de personnels exceptionnellement fréquents dans une organisation, ou dans un département, vous pouvez parier votre règle à calcul qu'il y a un chef bas de ton à la direction.

Responsabilité

Vous pouvez prévoir la façon dont un individu assumera sa responsabilité dans son travail si vous examinez la manière dont il assume ses responsabilités dans la vie courante. L'individu « responsable » prend soin de lui-même physiquement. Il sera propre, soigné, bien nourri. Ses biens personnels seront ordonnés et dans un état raisonnablement bon. Il fait son possible pour faire vivre sa famille et lui préparer un avenir agréable. Il est loyal vis-à-vis des groupes dont il est membre. Comme il s'intéresse à l'amélioration et à la survie de l'humanité, il fera partie peut-être de groupes qui se consacrent à ce genre de cause.

Son degré de responsabilité ira peut-être jusqu'à entretenir des plantes et des animaux parce qu'un tel individu aime avoir des choses vivantes dans son entourage. Il ne détruit jamais d'autres formes de vie pour le simple plaisir de détruire, bien qu'il les utilisera au besoin pour sa propre subsistance (celui qui ne veut pas tuer pour

manger est en fait au niveau Propitiation / Sympathie de l'échelle des tons). Il estime et respecte la religion, qu'il soit lui-même pratiquant ou non.

Investissement

Utilisez l'échelle des tons dans tous les contacts d'affaires, que ce soit vendre, acheter, embaucher, congédier, et spécialement au moment où vous videz toutes les économies de votre tirelire pour investir dans une affaire « qui doit marcher ». Votre évaluation selon l'échelle des tons sera plus sûre que les qualifications apparentes du directeur beau parleur.

Il y a plusieurs années j'ai connu un Pas de Sympathie qui avait fait des pieds et des mains pour arriver à un poste élevé dans le domaine du spectacle. Les hommes qui étaient victimes de ses tracasseries ne se faisaient sur lui aucune illusion, mais son rang éminent faisait que de nouvelles portes s'ouvraient continuellement devant lui. Un jour il réussit à convaincre plusieurs hommes fortunés d'investir dans une chaîne de restaurants qu'il gérerait. Ils acceptèrent parce qu'il était connu et « manifestement » prospère (après tout, tout le monde entendait parler de lui).

Cependant, comme d'habitude, il se fit plus d'ennemis que d'amis. Son opération fut bientôt vouée à l'échec à cause de ses disputes mesquines avec tout le monde, depuis ses plus gros actionnaires jusqu'aux clients dont il avait besoin pour survivre. A la grande surprise de ceux qui lui avaient fait confiance au départ, il fut nécessaire de vendre toute l'affaire avec grosses pertes financières. La faille ne se trouvait pas dans l'affaire elle-même ; la preuve en fut faite par le nouveau propriétaire qui fit des millions de dollars de chiffres d'affaires.

Relais de communication

Presque toute fonction dans une organisation demande que des communications soient transmises, sous une forme ou une autre, et probablement quatre-vingt-quinze pour cent des migraines d'un cadre responsable proviennent de perturbations dans ces communications.

Au moment où un vendeur prend une commande, il fait démarrer une série de communications qui doivent être transmises à partir du service vente vers la production puis vers l'expédition, puis vers la trésorerie, etc. Tout au long du chemin il y a beaucoup d'occasions de se tromper (ainsi que peut en témoigner tout homme d'affaires).

L'aptitude d'un individu à relayer une communication est une autre caractéristique de son ton. Celui qui est bas altère les messages, les mutile, ou par négligence (parfois délibérément) ne les transmet même pas du tout. Si vous dictez une lettre à votre secrétaire, transcrira-t-elle avec exactitude ? Et ensuite, l'enverra-t-elle sans délai ?

Dans ma propre affaire, je trouve aisé d'identifier le client qui emploie un personnel bas de ton. Ce client envoie une commande réclamant livraison immédiate. Nous remarquons cependant que la commande n'a été mise à la poste que trois jours après avoir été écrite. Une fois nous reçûmes une commande « urgente » d'outre-atlantique qui avait été envoyée tout tranquillement par bateau au lieu de l'avoir été par avion. Elle arriva six semaines après avoir été écrite…

Envoyez un représentant de votre société à un congrès et son rapport dépendra plus de son ton que du programme. Bas sur l'échelle, il vous rapportera toutes les mauvaises nouvelles. Il vous parlera des sociétés qui ont fait faillite, des restrictions gouvernementales et de la nouvelle concurrence qui gâchera probablement votre marché. Peut-être oubliera-t-il complètement de mentionner

d'excellentes perspectives venant d'une entreprise géante ? Peut-être altèrera-t-il le rapport sur ce nouveau produit au point que vous ne verrez pas la valeur qu'il recèle en puissance ? A Ennui, il ne vous rapportera pas tant de mauvaises nouvelles, mais il ne vous racontera rien de très passionnant non plus. Il s'arrêtera aux anecdotes amusantes, mais qui n'ont rien à voir avec la question. Au fond, c'est « simplement toujours la même chose ». Conservatisme vous fera un rapport plus fidèle mais il rabattra le ton de tout ce qui est vraiment neuf et hors des habitudes.

Où qu'elle soit sur l'échelle des tons, la personne ne réalise pas qu'elle altère les faits. Dix personnes témoins d'un accident en donneront dix versions différentes. Plus bas est la personne, plus sa mémoire est fantaisiste, bien qu'elle croie être dans le vrai.

A 1,1, les gens mélangent tellement réalité et imagination qu'on ne peut même pas faire confiance à un petit échange de paroles, mais ils vous jureront qu'ils disent la vérité. Bien sûr, les perversions les plus insensées de la mémoire surviennent tout au bas de l'échelle, là où nous trouvons imaginations bizarres et hallucinations.

Autour de la table de conférence

La réunion de conseil, le congrès de vente ou le groupe de réflexion sont d'excellentes occasions pour étudier le ton d'une organisation. Si quelqu'un présente une idée en faveur d'un programme nouveau, d'avant-garde, le ton des participants se manifeste dans les diverses réactions. L'individu à Chagrin/Apathie considère immédiatement le projet entier comme désespéré et, si on lui en donne la permission, il rappellera les anciens échecs et vous dira comment tout allait mieux dans le bon vieux temps. Propitiation/Sympathie proclamera sans doute quelque enthousiasme pour votre idée, mais il offrira immédiatement des plans pour la ruiner (peut-être en préconisant un terrible programme de recherche ou de

la publicité et promotion sans valeur). L'individu à Peur introduira toutes sortes de tracas, « nous y perdrons sans doute notre chemise ». Invariablement le 1,1 déclarera que l'idée est excellente, mais tentera immédiatement de la saper sournoisement : « Eh bien, l'idée paraît bonne… » Le 1,5 vous dit en général carrément que cela ne marchera pas (ou il essaiera de trouver un autre moyen de stopper l'idée). Antagonisme, bien sûr, voudra se quereller à propos de l'une ou l'autre chose, que l'idée lui plaise ou non. Ennui haussera les épaules et cherchera le chemin de moindre résistance. Conservatisme essaiera peut-être de ralentir : « Pourquoi ne pas réfléchir à cette idée ? Prenons un peu de recul. Ne soyons pas trop impulsifs. » Il n'arrêtera pas l'idée, mais mettra les freins. S'il y a un 3,5 ou 4,0 dans le groupe, il s'emballera peut-être de cette idée (pourvu qu'elle soit bonne) et offrira des suggestions constructives, des méthodes d'exécution, des utilités supplémentaires, des plans de promotion et de production.

Le vendeur

Le vendeur qui comprend l'échelle des tons peut correctement évaluer son client potentiel et remonter son ton jusqu'au point d'intérêt, auquel point il fera l'affaire. (Cette technique est discutée dans un autre chapitre). Non seulement il fait l'affaire, mais son client le quitte plus heureux. Un vendeur peut aussi s'éviter beaucoup d'ennuis s'il sait quand il ne doit pas vendre. Il vend, par exemple, des chaussures. Une femme en Chagrin entre, il lui montre dix paires de souliers et elle se plaint de chacune d'elles. S'il ne peut pas remonter son ton, il vaut mieux qu'il ne s'obstine pas. Elle reviendra durant la semaine en se plaignant. Chagrin souffre d'avoir un seuil de sensibilité à la douleur très bas. Là où quelqu'un sentira une petite pression, elle dira : « Cela me tue : c'est une vraie torture. » Pour Chagrin à peu près tout est douloureux. C'est son point de vue. De plus, elle n'est satisfaite que quand elle est trahie. Le

client Apathie dira : « C'est désespérant, il n'y a aucune marchandise qui peut résoudre mon problème. »

Les meilleurs vendeurs font peu de clients insatisfaits. Si vous vendez à ce genre de types, attendez-vous à les voir revenir avec des plaintes et des demandes de remboursement ou d'échange. Non seulement ils gaspillent votre temps, votre patience et vos bénéfices, mais ils démolissent fréquemment la confiance du vendeur en ses marchandises. Un vendeur avisé fera décamper ces clients chaque fois qu'il le peut.

Chacun a connu occasionnellement une journée où il aurait dû se mettre la tête sous l'oreiller et rester au lit toute la journée.

Une telle journée est particulièrement démoralisante pour un commerçant. Après plusieurs revers, il commencera peut-être à croire que l'économie est vraiment en crise de nos jours, qu'il y a trop de concurrence, que plus personne n'achète, ou cherchera quelque consolation à l'usage des commerçants découragés. Il est si facile de faire un pas de plus et de dire : « J'abandonne. »

Le commerçant qui comprend l'échelle des tons reconnaîtra, quant à lui, qu'il a chuté de ton et qu'il ne doit pas se prendre trop au sérieux tant qu'il est d'humeur sombre. La principale différence entre le commerçant qui réussit et celui qui rate est celle-ci : il ajoutera foi ou non aux idées déprimantes basses de ton, qui lui parviennent les mauvais jours.

Bien plus, le commerçant avisé ne décidera pas de tout quitter (simplement parce qu'il est dans la mélasse) pour chercher un petit boulot pépère à la fabrique de conserves du coin. Au contraire il se poussera un peu et cherchera un nouvel acheteur puis un autre, jusqu'à ce qu'il fasse une affaire. S'il quitte les affaires, il faut (comme tout le monde) le faire alors que cela marche bien. Revigoré par une bonne nuit et un solide petit déjeuner, il reprendra sans doute suffisamment courage pour s'en sortir cette fois-ci encore et repartir.

Le commerce offre des occasions innombrables à l'individu ambitieux, mais il est essentiel qu'il ne vende que des produits impeccables. Il doit être convaincu qu'en vendant quelque chose à un client il lui fait une faveur. Parce que l'homme est fondamentalement moral, il ne se permettra pas de réussir s'il pense qu'il profite d'autrui. Le commerçant qui conduit bien sa barque est capable de gagner sa vie, mais il ne sera heureux et haut de ton que s'il est honnête.

Les directeurs de vente auront intérêt à sélectionner des gens de ton haut pour la distribution et la vente. Beaucoup d'entreprises fabriquant des produits valables échouent à cause de l'idée habituelle que si vous rencontrez assez de monde il se trouvera bien quelques personnes pour travailler convenablement (ce raisonnement faux est particulièrement courant dans le commerce de détail). L'influence néfaste de quelques représentants bas de ton peut annuler la plupart des avantages de cette méthode parce que la publicité de bouche à oreille peut très bien démolir un produit. Mary dit à son club de bridge : « Je viens juste d'acheter un merveilleux aspirateur Whoosh et je l'aime bien. »

« Oh non ! » s'exclame Phyllis. « Ma voisine m'a dit qu'une amie de son cousin en a commandé un et qu'elle ne l'a jamais reçu. Le vendeur a simplement disparu avec l'acompte de cinquante dollars et la société dit qu'elle n'a reçu aucun avis de sa commande et que le vendeur a quitté l'entreprise. »

Le ton émotionnel étant ce qu'il est, cette mauvaise nouvelle se répand plus vite que la varicelle dans un jardin d'enfants. Et voilà le club de bridge tout entier essaimant l'histoire dans toute la ville : « Ne vous laissez pas attraper par les vendeurs d'aspirateurs Whoosh. C'est une bande d'escrocs. »

Tout le monde oublie que Mary était contente de son appareil. Ainsi un vendeur malhonnête peut virtuellement ruiner complètement le marché d'une petite affaire laborieuse.

On peut prévoir que les gens bas de ton sont malhonnêtes. Certains trompent sciemment les clients de la société. D'autres ne connaissent simplement pas bien le produit à vendre ; ils font de fausses assertions (guidés parfois par un enthousiasme sincère mais malencontreux), font sans le vouloir des mensonges, vendent des tailles incorrectes et recommandent des marchandises qui ne conviennent pas. Il y a d'innombrables façons de perdre des clients – et les vendeurs de ton bas les connaissent toutes.

« Travaille »

Avant de quitter le bureau, nous devons nous assurer que la malédiction attachée au mot travail soit écartée. Contrairement à l'opinion courante, on ne trouve pas le plaisir dans l'oisiveté et la prodigalité. Une personne de ton haut trouve de la joie dans le travail. L'industriel qui réussit est un homme qui prend plaisir à surmonter les obstacles dans son entreprise. Le compositeur trouvera son plus grand plaisir en composant. Le pianiste préfère jouer au piano plutôt que faire n'importe quoi d'autre. L'homme d'affaires occupé ne descend de ton que s'il est sans arrêt stoppé, distrait ou s'il a auprès de lui une personne en bas de l'échelle qui essaie de l'épargner (et ainsi détruire son plus grand plaisir) en lui disant de ne pas travailler si dur.

Résumé

Personne ne peut à la fois réussir et être bas de ton. Les termes se contredisent.

Chapitre 21
GROUPES

A moins d'être blotti dans une caverne quelque part sous les glaces du Pôle Nord, vous pouvez difficilement éviter de vous joindre à un groupe, de donner à un autre ou de prendre la responsabilité d'un troisième. Il semble aujourd'hui y avoir plus de groupes, de clubs, de communautés, de loges, d'associations, de sectes et de sociétés que jamais auparavant – ou bien simplement font-ils plus de bruit ? De toute façon, on en voit partout, depuis le « club de joueur de boules » jusqu'aux évangélistes agressifs de Californie connus sous le nom de « phénomènes Jésus ».

Nous sommes rares à avoir le problème de ce célibataire fortuné dont j'ai récemment entendu parler. Il voulait donner son argent à une cause méritante ; mais il était incapable d'en choisir une qui soit digne de confiance. Cependant on peut comprendre ce problème si on se trouve devant la question de savoir quel groupe mérite notre temps, notre argent, nos efforts.

Nous vivons dans une civilisation qui change à une vitesse vertigineuse. Plus que jamais nous avons besoin de fils conducteurs pour déterminer lesquelles de nos valeurs fluctuantes sont sûres et honnêtes et lesquelles portent en elles le suicide de l'humanité. Les raisonnements fondés sur les lieux communs usés et les pronostics extravagants appartiennent à l'Age de la Pierre de la compréhension humaine. Nous avons besoin de jugements sûrs, dignes de l'âge de la fusée pour évaluer à la fois les anciens groupements et les nouveaux mouvements dès leur conception.

Avec cette pensée ambitieuse à l'esprit, j'élaborai un test de contrôle à cinq points (basé sur l'échelle des tons) qui doit pouvoir vous aider à décider de la valeur de la majorité des groupes, sauf peut-être de la réunion-papotage du quartier :

1. Quel est l'objectif du groupe ?
2. Comment le groupe a-t-il l'intention de réaliser son objectif ?
3. Comment est-il dirigé ?
4. Quelles sont ses activités réelles ?
5. Quelles sont ses réalisations passées ?

Objectif

Bien que tous les individus formant un groupe donné ne soient pas au même niveau de ton, l'objectif proclamé (ou non) du groupe se trouve en général quelque part sur l'échelle. Un objectif en haut de l'échelle s'intéresse à la survie. Cela peut revêtir la forme de « stop à la destruction », préservation, réhabilitation, progrès, éducation ou « amusons-nous ». Les objectifs les plus hauts de ton se préoccupent plus de soulever les perspectives d'avenir que de ranimer le passé ou préserver le présent.

Les objectifs des groupes varient considérablement d'envergure. Certains clubs existent pour l'intérêt, l'amélioration et l'amusement des seuls individus qui en sont membres (clubs de bridge, clubs de danse, etc.). D'autres rassemblent des gens dans le but d'améliorer les relations familiales ou sentimentales (association de parents et professeurs, groupes d'étude pour enfants, clubs matrimoniaux, sans oublier les réunions à orientation sexuelle où les personnes s'adonnent à diverses activités insolites que je ne veux pas discuter ici devant les enfants). D'autres organisations existent pour le bien de toute une profession ou groupes de personnes (syndicats, confréries, associations professionnelles, groupes ethniques, groupements féministes, œuvre de bienfaisance, ministères d'un gouvernement, partis politiques, associations civiques et bien d’autres). Certains

groupes se forment pour préserver ou promouvoir le progrès de l'humanité (planification familiale, recherche médicale, etc.).

D'autres ont comme intérêt commun la vie des plantes et des animaux (préservation de la nature, société protectrice des animaux, etc.). Certains autres essaient de maintenir la planète unifiée et de prévenir son autodestruction (groupes pacifistes, protection de l'environnement, Nations Unies). D'autres s'occupent d'exploration et d'explication de phénomènes inconnus (clubs soucoupes volantes, astrologie, groupes d'étude psychique ou spirituelle). Enfin nous avons les groupes qui se forment pour favoriser la compréhension et le progrès spirituel de l'homme, ainsi que ses relations avec l'univers (Eglises et philosophies religieuses).

Un groupe haut de ton et de grande envergure s'intéresserait à la survie de l'homme et de l'univers (physique et spirituel). Une personne en haut de l'échelle s'affiliera au club de pétanque pour le simple plaisir mais appartiendra aussi à des groupes de plus grande envergure.

Comment le groupe a-t-il l'intention de réaliser son objectif ?

Fréquemment nous voyons un objectif en haut de l'échelle aller de concert avec une solution de ton bas. Un groupe militant proclame sa volonté de sauver la nation, mais sa solution est : détruire les gens et incendier les villes.

Il existe des centaines d'œuvres de bienfaisance dont l'objet est d'aider les malheureux, mais dont la solution est de la Propitiation (au lieu de réhabilitation). A long terme leur « aide » est plus nuisible qu'utile.

Direction

Souvent le fonctionnement d'une organisation dépend entièrement du talent d'une seule personne capable.

Il est important d'évaluer le niveau de ton du dirigeant, et de voir si le groupe est dépendant ou non de ce chef pour sa survie. Une autorité pervertie, immorale, détruira tout profit des efforts du groupe, quelque élevé que soit le ton de l'objectif et des solutions proposées. Si l'autorité semble bonne, mais que vous n'en êtes pas certain, voyez les deux points suivants.

Activité réelle

Voilà la question qui démasquera la fraude. Quelles sont les activités réelles du groupe comparées à ce qu'il est supposé faire ? Une organisation peut avoir des objectifs extraordinaires, une solution en haut de l'échelle et un chef convaincant, mais ce qu'elle fait est-il haut de ton ?

Cette question nous aide à démasquer Mortimer Murkey, le beau parleur 1,1 qui est à la tête de l'Association pour l'aide et l'amélioration des laissés pour compte opprimés.

Un examen soigneux nous fera découvrir que ces laissés pour compte sont toujours opprimés ; mais que Mortimer conduit une Ferrari et habite une villa de vingt pièces, sans qu'on puisse voir aucune (autre) source visible de revenus.

Réalisations

Le groupe accomplit-il son but sans détruire plus qu'il ne construit ?

Au commencement, les syndicats ouvriers accomplirent beaucoup pour rétablir l'équilibre entre les industriels sans scrupules et les travailleurs exploités. Aujourd'hui, cependant, le balancier passe de l'autre côté et les résultats en sont vraiment nuisibles (ce n'est pas toujours le cas bien sûr).

L'année dernière les Syndicats de la construction automobile déclenchèrent une grève inopportune qui faillit paralyser toute la vie économique chancelante des Etats-Unis. Ils obtinrent un salaire annuel de base de douze mille dollars pour leurs membres. Quelques mois plus tard, ils demandaient à la direction de l'aide pour résoudre deux problèmes nouveaux par leur ampleur : l'alcoolisme et l'usage de la drogue (actuellement considérés comme les causes majeures de l'absentéisme aux chaînes d'assemblage). Il n'est pas surprenant qu'un plus grand nombre de travailleurs tombent en Apathie : ils reçoivent toujours plus d'argent pour un travail qui, lui, se réduit. L'individu n'aura pas l'occasion d'évaluer et de promouvoir sa propre valeur si son salaire augmente alors que sa participation diminue.

Le groupe idéal

Le groupe idéal sera en haut de l'échelle pour son objectif, sa solution, sa direction, ses activités et ses réalisations. Je ne tenterai pas de faire une analyse exhaustive de groupes ici ; mais peut-être quelques commentaires sur certains groupes très connus vous aideront-ils à utiliser le test à cinq points dans vos propres évaluations.

Œuvres de bienfaisance

Beaucoup d'universités, de fondations de recherche pour la médecine, d'églises et de clubs dépendent, au moins partiellement, de la charité publique. Nous sommes bombardés de requêtes constantes pour l'une ou l'autre bonne cause, et beaucoup de gens tombent alors en Propitiation, par force ou par honte. Je réalisai un jour que si je donnais, ne fut-ce que modestement, à toutes les organisations me demandant de l'aide, je finirais par avoir besoin moi-même de la bienfaisance publique. Maintenant j'utilise les cinq petits points pratiques avant de répondre à n'importe quelle requête. (Avec quel-

ques modifications, ces points peuvent aussi servir à évaluer un individu que vous souhaiteriez aider financièrement). Quand un groupement charitable fait de la Propitiation sans réhabiliter, je ne le soutiens pas.

Groupes sociaux

S'ils sont agréables et vous font monter de ton, pourquoi pas ?

Programmes de réhabilitation des drogués

Il y a aujourd'hui une infinité de groupes dont l'objet est de résoudre le problème de la drogue et leur efficacité est des plus variables. Le gouvernement US parraina récemment quatre programmes de désintoxication qui s'avérèrent, selon un rapport ultérieur, être des « échecs complets ». D'après le rapport, le plan échoua parce que la solution proposée par les dirigeants du groupe était l'abstinence, alors que les jeunes gens concernés ne considèrent pas l'usage de la drogue comme dangereuse. Comme il n'y avait pas d'accord sur le problème exact et sur la solution, il est compréhensible que les résultats aient été plutôt confus.

A l'autre extrême, un des programmes les plus heureux au monde en ce qui concerne la drogue, fut mis sur pied il y a plusieurs années dans la prison d'Etat de l'Arizona. Appelé Narconon, le programme fut lancé par un délinquant récidiviste qui avait une histoire de toxicomanie longue de dix-neuf ans.

Utilisant des exercices d'entraînement (imaginés par L. Ron Hubbard), ainsi que l'étude en groupe des écrits de Ron Hubbard à portée philosophique, le programme produit dans les cas de toxicomanies graves plus de 80% de guérison. Les efforts de désintoxication basés sur des cures physiques et mentales uniquement aboutissent rarement à 10-15% de guérison.

Utilisé maintenant dans plusieurs prisons (pour les drogués mais aussi pour les autres prisonniers, Narconon, s'adressant à l'équilibre spirituel et mental de l'individu, continue à produire des citoyens enthousiasmés et bien disposés qui retournent dans la société avec des objectifs en haut de l'échelle. Comme le groupe ne rassemble que des volontaires, il y a évidemment un accord sur le but à atteindre, et les résultats confirment la valeur de la solution et des dirigeants.

Libération de la femme

J'ai probablement été une adepte sans étiquette de la libération de la femme pendant presque toute ma vie, spécialement quand j'étais seule devant une pile d'assiettes sales ou bien quand j'écoutais un jeune blanc-bec sans cervelle me dire : « Vous savez, pour une femme, vous êtes drôlement vive. » Cependant quand les « libératrices de la femme » commencèrent leurs violences publiques, je dois avouer que j'étais souvent loin d'avoir de la fierté pour mon sexe.

L'objectif était sûrement valable, les femmes doivent être reconnues et avoir les mêmes chances que les hommes. Aucune personne en haut de l'échelle ne discuterait cela. Mais les dirigeantes 1,5 – criant fort, grossières, fanatiques et menaçantes – tombaient fréquemment au niveau de fureur, ce qui ne convient pas dans de saines négociations. Je n'admettais pas les murmures dégoûtés « Je hais les hommes », pas plus l’idée qu'une femme doive sacrifier son charme et son élégance pour mériter un salaire égal.

Tandis que les premières féministes hurlaient de toutes leurs forces, une dame de Californie écrivait un livre en faveur d'un autre mouvement, demandant aux femmes de jouer un rôle plus « féminin ». Dans ce rôle la femme est sans défense, hurle à la vue d'une souris, devient un être fragile et dépendant, emploie les larmes, les

bouderies et les plaintes pour faire savoir à son mari qu'elle est femme.

Au secours !

Il existe sûrement une solution intermédiaire entre la féministe, cigare au bec et la rage au cœur, et ce mollusque qui oscille désespérément entre Chagrin et Peur. Cette solution, c'est la femme en haut de l'échelle.

Actuellement beaucoup d'hommes et de femmes de ton optimal prennent la chose en main et travaillent (avec beaucoup moins de bruit) à niveler les déséquilibres qui existent au foyer aussi bien qu'au travail.

Mais avant de laisser tomber complètement nos seaux et nos torchons, nous devons cesser de donner tous les torts aux hommes. Après tout, nous autres femmes, avons pris notre part dans les tromperies, les abus et les jeux du bas de l'échelle.

Cette période outrageante pour la féminité naturelle (le féminisme) nous a valu quelques miettes, accordées à contrecœur pour nous calmer ; maintenant c'est la responsabilité de chaque femme d'être aussi intègre et haute de ton que possible pour justifier le respect qu'elle demande.

Entre-temps j'espère que les types Colère chronique n'iront pas trop loin et ne ruineront pas toute l'affaire, parce que, quand tout ce bruit sera retombé, je serai encore d'accord pour cuire une fournée de petits gâteaux une fois en passant en échange du luxe d'avoir des membres de sexe fort continuer à tuer mes ennemis, changer mes pneus crevés et me prêter une aimable et forte épaule pour m'y appuyer de temps en temps.

Ce n'est jamais cela qui fut en cause.

Professions

Nous pouvons utiliser l'échelle des tons (et les cinq points) pour examiner une profession dans son ensemble comme les individus qui la composent.

Le président de l'Association américaine de psychologie réclama récemment l'usage développé à l'échelle mondiale des drogues pour empêcher les puissants d'exploiter les faibles. Il disait que la survie humaine était devenue un problème moral et qu'une intervention biochimique était sans doute la meilleure méthode pour surmonter « les instincts animaux, barbares et primitifs de l'homme… Nous ne pouvons plus longtemps nous permettre de faire seulement confiance aux tentatives traditionnelles, préscientifiques pour contenir la cruauté et la destructivité humaine. »

Espérons qu'il essayait seulement de provoquer quelque action constructive, parce que si cette déclaration ahurissante représente le fin du fin en matière de psychologie, cette profession devrait peut-être être mise au musée parmi les livres d'histoire, à côté des autres remèdes primitifs (tels que la saignée) qui n'ont pas du tout réussi.

Résumé

Beaucoup de groupes attirent les individus d'un certain ton. A Sympathie, un individu s'engagera dans des groupes de fraternité et, bien qu'il paraisse courageux, il cherche en fait à se cacher. Colère et Antagonisme sont les premiers à s'inscrire dans des groupes de protestation où ils pourraient avoir l'occasion de se battre. Beaucoup de gens à Peur les suivront de loin car de tels groupes les aident à rester plus animés.

Derrière les scènes de violence organisées nous trouverons le rusé 1,1 ou 1,2 à l'œuvre. Récemment un chroniqueur de journal rapporta qu'il avait vu des films secrets sur les émeutes dans les

campus. Les films révélaient que la poignée de militants durs qui hurlaient le plus fort pour avoir du sang, disparut discrètement quand les violences se déchaînèrent vraiment. Comme des agitateurs professionnels, ils étaient bien entraînés à s'esquiver du tumulte qu'ils avaient créé et à éviter ainsi d'être arrêtés et remarqués.

La chose principale à retenir quand vous choisissez un groupe est de savoir qu'on peut le situer quelque part sur l'échelle des tons à cause de son objectif, sa solution, son chef, ses activités et ses résultats finaux.

Chapitre 22
L'ÉCHELLE DES TONS ET LES ARTS

« Moi, j'aime bien cette peinture, mais cette autre… pouah! »

« Je n'ai jamais pu approfondir la musique classique ; c'est trop déprimant. »

« Ce n'est peut-être pas de la belle littérature, mais malgré tout j'ai bien aimé ce livre. »

Que les sens créatifs le veuillent ou non, la plupart des individus réagissent émotionnellement aux arts parce qu'il y a une très nette relation entre l'échelle des tons et les arts.

L'esthétique forme par elle-même une échelle, allant depuis l'éclat le plus criard et vulgaire jusqu'à l'élégance du chef-d'œuvre. Cette échelle circule (perpendiculairement) tout le long de l'échelle des tons. C'est pourquoi nous pouvons trouver une œuvre d'art parfaitement exécutée mais qui est déprimante. Inversement, nous pouvons rencontrer un travail heureux en haut de l'échelle, qui est loin de la perfection esthétique.

Quand une personne dit : « Je sais que c'est considéré comme bon, mais cela ne m'attire pas », elle fait objection au ton émotionnel de l'œuvre ; selon son ton à elle, elle préférera ce qui est triste, sentimental, effrayant, mystérieux, discret, etc.

Pour le niveau Chagrin uniquement, il y a des milliers de chansons, et elles s'échelonnent depuis les éphémères succès à la mode jusqu'aux classiques les plus exquis. L'esthétique a un grand pouvoir pour faire monter de ton, comme vous vous en apercevrez lorsque certains livres, des peintures ou certaines musiques vous rempliront d'excitation et de plaisir.

L'artiste doit-il être névrosé ?

Un artiste qui veut interpréter fidèlement la vie doit être capable de saisir tous les tons, depuis Apathie jusqu'à Enthousiasme, d'un point de vue égal et neutre. Sa propre position sur l'échelle des tons ne doit pas influencer sa puissance créatrice. Beaucoup de nos artistes les plus talentueux étaient ou sont bas sur l'échelle. Cependant il n'est pas nécessaire à un artiste d'être névrosé afin d'être créateur (c'est une idée qui semble s'être imposée malgré le fait qu'elle soit inexacte). Bien qu'un artiste puisse produire quand il est bas, il est plus fort et plus habile s'il grimpe l'échelle, et il ne doit en aucune façon sacrifier sa manière, son style ou son talent. Personne n'empire en montant de ton.

Un poète accompli peut allègrement écrire un poème assez macabre pour faire frémir des hommes forts, ou écrire des vers assez réjouissants pour faire rire celui qui pleure. Tout compositeur compétent peut écrire une musique assez hypocrite pour faire se tordre de plaisir le sadique, ou assez communicative pour réjouir les plus grandes âmes. L'artiste œuvre avec la vie et avec les univers. Il peut utiliser n'importe quel niveau de communication. Il peut créer n'importe quelle réalité. Il peut rehausser ou inhiber toute affinité.

L. Ron Hubbard, SCIENCE DE LA SURVIE

Sur les planches

L'échelle des tons peut être utile à l'auteur, au dramaturge ou au directeur de théâtre. Une actrice jouant une scène dramatique de Chagrin le fera plus aisément si elle comprend toutes les caractéristiques 0,5, parmi lesquelles beaucoup peuvent être communiquées sans aucune parole (par l'expression, la pose, les mouvements et le retard de communication). A chagrin une personne est affaissée, elle a des yeux de chien battu. Elle ne donne jamais de réponses ra-

pides et vives. Elle soupire lourdement. Elle est tellement introvertie qu'elle a beaucoup de mal à s'intéresser à quoi ou qui que ce soit d'autre.

Un acteur ou une actrice qui s'entraîne pourrait s'exercer à interpréter un passage avec chacun des tons de l'échelle.

L'écrivain

Innombrables sont les écrivains qui survivent (et même prospèrent) sans formellement connaître l'échelle des tons. Cependant les meilleurs d'entre eux l'utilisent de fait quand ils observent et décrivent la nature humaine. Si vous mettez en scène des gens (réels ou imaginaires), l'usage de l'échelle des tons rendra votre travail plus facile et plus digne de foi.

Si tous les écrivains politiques et les historiens connaissaient l'échelle des tons, il serait très simple de déterminer si telle personnalité célèbre était un grand homme d'Etat ou bien une canaille irresponsable.

Récemment j'eus en main un livre sur un homme bien connu mais fort discuté. Comme il est très influent, j'étais impatiente de connaître son ton. Malheureusement, je ne pus dire s'il était un 1,1 ou bien un type du sommet parce que l'écrivain avait trop imposé sa propre émotion par le biais de sous-entendus et de critiques à peine dévoilées. Hostilité Couverte fait cela couramment afin de discréditer un individu haut de ton. Quand j'eus terminé l'article, j'en savais plus sur l'auteur que sur le personnage dont il parlait.

Parfois, par folle admiration (ou sur l'ordre de l'éditeur) un écrivain va envelopper son personnage d'un ton faussement haut. S'il y a suffisamment de citations directes, vous pourrez cependant court-circuiter l'auteur et faire une évaluation correcte.

« Cohérence »

Probablement depuis que le premier homme des cavernes griffonna un symbole hiéroglyphique sur un mur, les étudiants en littérature ont été exhortés à donner de la « cohérence » à leurs personnages fictifs ; mais on leur a rarement dit comment faire. Aujourd'hui, cependant la meilleure façon de faire une description cohérente réside dans l'usage de l'échelle des tons.

Une fois choisi le ton chronique du personnage fictif, vous pouvez lui garder sa cohérence en soutenant cette émotion jusqu'à ce que votre intrigue introduise un événement qui justifie une montée ou une chute de ton. Entre-temps, vous pouvez prévoir ses réactions : quand il est menacé, sera-t-il courageux, entêté, lâche, ou si bas qu'il est inconscient du danger ? Sera-t-il honnête s'il est tenté ? Sera-t-il en général aimé ou haï ? Sa présence remontera-t-elle ou déprimera-t-elle les autres ?

Vous pouvez décrire l'ivrogne du village comme une bonne pâte, ou bien agressif, quand il est saoul. Mais si vous le privez de sa drogue, il faut le mettre à Apathie – morose et broyant du noir. La prostituée à Colère (comme celle dépeinte par Barbara Streisand dans le film « *The Owl and the Pussycat* ») a les mêmes caractéristiques 1,5 que le rude général d'armée. Les personnages peuvent être riches, pauvres, intellectuels à vous donner la nausée, mollassons, prudes, bravement honnêtes, franchement immoraux ou simplement minables. Le personnage peut être élégant ou mal fagoté. Il peut faire partie d'une tribu indienne ou du grand monde new-yorkais. Mais si le ton est constant, il peut être rapidement reconnu par le nouvel inscrit au club huppé de la ville comme par la ménagère usée de Hoboken (« Je connais quelqu'un qui est exactement comme cela. »)

Quelques personnages fameux

Une façon agréable de se familiariser avec l'échelle des tons est de typer les personnages (réels ou imaginaires) de livres, d'articles, de films et de pièces de théâtre. Amusons-nous un peu à ce petit jeu stimulant…

Cette créature fameuse, furtive, Long John Silver dans *L'île au trésor* est nettement 1,1, comme le prouvent sa fourberie sournoise et son apparence souriante.

Hamlet paraît circuler sur l'échelle de haut en bas ; mais quand il sort son fameux « être ou ne pas être », il est prisonnier de l'indécision de Chagrin. Son oncle (le roi) est le type de 1,1 suppressif, fourbe et rusé, qui cause la mort de tous ceux qui l'entourent.

Dans *The Love Machine*, Jacqueline Susann décrit en Robin Stone une personne Pas de Sympathie. Dans la pièce *Pygmalion*, George Bernard Shaw nous décrit aussi un Pas de Sympathie, Henry Higgins ; Liza Dolittle, crâneuse et franche est principalement à Antagonisme, avec des crises occasionnelles de Colère. Le manque de sympathie de Higgins éclate dans sa complète incapacité de percevoir et d'accepter les sentiments de Liza, bien qu'il use parfois de la « cajolerie adroite » du 1,1 ou perde parfois son sang-froid.

Après de nombreuses rencontres, Shaw (de façon plausible) installe une relation intermédiaire (1,5) : « Elle l'invective à la moindre provocation, ou même sans raison… Il tempête, la brutalise et pique des crises de rage… »

Thomas Berger dans *Le Petit Lord* décrit en quelques phrases succinctes l'infirmière 1,1 : « …corpulente, hyper curieuse, rancunière et méchante… une de ces personnes dont l'attention est fixée sur les règles morales comme celle d'un alcoolique sur son besoin de boire… et allait jusqu'à suggérer quelques sous-entendus malveillants. Une personne plus sensible aurait compris que mon

murmure exprimait le découragement, mais Mme Burr était imperméable à de si fines nuances. »

Dans *Le Parrain* de Mario Puzo nous avons le niveau de ton du crime organisé (1,1 à 1,5). Le Parrain lui-même, souvent antipathique, occasionnellement à Colère, se situe principalement à 1,1. « Nous sommes des gens raisonnables. Nous pouvons arriver à un accord raisonnable », mais sous-jacent à cette feinte cordialité, il y a le fait connu de chacun que tout individu qui n'obéit pas sera tout simplement supprimé.

Ses fréquentes attitudes sentimentales et bienveillantes sont une simple façade 1,1 pour arriver à dominer les autres. Malgré son amour apparent de sa famille, ses activités la mettent constamment sous la menace de la loi et de la réalité hideuse des gangs.

Nous voyons aussi le moi exalté du 1,1 qui exige un « respect total » de la part de ses subalternes, protestant constamment de son « honneur » alors qu'il se vautre dans la fourberie dissimulée, la tromperie et la trahison.

Kurt Vonnegut dans *Abattoir 5* ou la *Croisade des Enfants* (*Slaughterhouse-Five*) nous dépeint brillamment l'Apathie dans son lâche, pitoyable et risible Billy Pilgrim.

Volume

L'écrivain peut aussi faire un usage excellent (et réaliste) du volume de ton. Certains caractères s'imposent fortement tandis que d'autres restent dans l'ombre, n'intervenant pas trop lourdement dans l'histoire, tout comme dans la vie courante.

Nous voyons un 1,1 amusant et aimable, un homme charmant, puéril, efféminé, généralement pardonnable. Bien sûr, il reste irresponsable, indigne de foi et malhonnête. Certaines de ses plaisanteries seront un rien acides ; il ne respectera pas un accord ou un ren-

dez-vous ; il manquera de persévérance au travail. Il aura toutes les caractéristiques du 1,1 mais son charme le rend socialement acceptable (aussi longtemps que vous ne devez pas trop dépendre de lui). C'est 1,1 peu marqué.

D'autre part nous rencontrons un autre à 1,1 à plein volume qui, bien qu'il ait toujours le sourire, se consacre vicieusement à la destruction et ne laisse derrière lui que larmes et découragement. La différence entre ces deux 1,1 est le volume.

Une personne Apathie peut être quasi invisible, tandis qu'une autre reste dans son coin, sans rien dire, mais imprègne la pièce d'un désespoir lourd, suffocant.

Réalisme et romantisme

Depuis de nombreuses années nous avons été assaillis de créations dites réalistes. Pour cette école (le réalisme), la vie est une poubelle. « La décrire telle qu'elle est » signifie dépeindre l'ivrognerie, le mensonge, la toxicomanie, la prostitution, le crime, la dépravation, le meurtre, le malheur, le chagrin, et toutes autres formes de décadence spirituelle. Un réalisme honnête nous montre les roses dans le jardin aussi bien que les ordures qui se trouvent dans un coin.

Il y a en général toujours quelqu'un pour apprécier n'importe quel ton littéraire. Cependant cela ne choquera aucun écrivain de remarquer le succès des invulnérables du sommet de l'échelle : Sherlock Holmes, James Bond, Tarzan, Superman, Lucky Luke et Tintin, et tous ces héros qui peuvent faire feu à partir des hanches, yeux fermés, et sans jamais manquer leur coup. Nous avons plaisir à croire en un surhomme et, quelque embourgeoisé qu'il soit, l'homme ne se lasse jamais de cette invincibilité de transfert.

La littérature de ton haut ne doit pas être gaie à tout instant. *Love Story* d'Erich Segal est un excellent exemple d'une histoire en

haut de l'échelle traitant de deux personnes qui se rencontrent à un niveau Antagoniste de part et d'autre et qui, tombant amoureux l'un de l'autre, remontent de ton pour arriver à une liaison caractérisée par un badinage délicieux, mais significatif. Le Chagrin (apparaissant dans la dernière partie du livre) dépeint la manière dont des gens en haut de l'échelle réagiraient dans de telles circonstances. Les critiques de ce livre se divisent en deux camps : pour ou contre. Personne, semble-t-il, n'y est indifférent. Segal joue fortement sur les réponses émotionnelles, de sorte que les lecteurs de ton haut comme ceux de ton bas sont profondément remués par ce livre « larme à l'œil ».

Dans la guerre des critiques, les premiers coups furent tirés par les 1,2. Pas de Sympathie n'accepte pas que quelqu'un excite de telle façon ses fibres sensibles (atrophiées), et rejette un tel ouvrage en l'étiquetant avec mépris de « romantique ». Et celui qui rit quand tout le monde pleure est probablement le 1,1 de l'auditoire.

Si M. Segal examinait de près ceux qui attaquèrent si vicieusement son livre, il les découvrirait tous à 1,1 ou 1,2 sur l'échelle. Ils gardent leurs appréciations pour l'art bas de ton qui contribue davantage à la dégradation et à la destruction de la race humaine.

Le tournant décisif

Toute intrigue fictive requiert au moins un grand tournant dans le récit, pour ajouter à son intérêt et pour que l'histoire finisse comme on le désire. La pauvre petite épave s'en sort. Le criminel endurci décide de devenir honnête. L'homme galant réalise qu'après tout, c'est sa femme qu'il aime.

Les gens prennent de grandes décisions qui changent le cours de leur vie, mais les écrivains font plus d'erreurs avec ce procédé qu'avec aucun autre.

Quand un individu expérimente (ou cause, ou est témoin de) une grosse perturbation, perte ou incompréhension, il prendra peut-être une décision qui changera le cours de sa vie, mais le choix qu'il fera, sera un choix en bas de l'échelle.

Quand il tombe à un ton bas, il lui est impossible de prendre une résolution haute de ton ou de décider qu'il sera maintenant quelqu'un de bien.

Toute décision, prise au milieu d'un bouleversement bas de ton sera une décision basse de ton dont le but est de prévenir le retour de telles circonstances.

C'est au cours de ces moments extrêmement déprimants que quelqu'un décide d'avoir moins d'affinité pour autrui (« Je ne tomberai plus jamais amoureuse »), d'être moins d'accord avec autrui (« Vous ne pouvez-vous fier à personne »), et de communiquer moins, (« Vous ne m'y reprendrez plus à rouvrir la bouche »). C'est alors qu'il décide d'arrêter ses études, de quitter la ville, de se saouler, de ne jamais faire confiance à une femme, de ne jamais croire personne, de ne jamais dire la vérité ou de ne plus essayer d'aider quelqu'un.

Admettons que le meurtrier dur, Pas de Sympathie, vise un policier et blesse en fait une petite fille. Immédiatement il éprouve du remords et tâche de se racheter en prodiguant à la petite fille et à sa famille des cadeaux et de l'argent. La société le considérera peut-être alors comme un « brave » homme, mais l'écrivain doit savoir que cet homme est à Propitiation et le reste de son comportement doit être compatible avec le ton. Il sera toujours immoral, faible et inefficace.

Si vous voulez que le personnage se redresse, vous devez inventer des circonstances qui le feront monter de ton. Après une conférence que je donnais en Californie, un jeune auteur dramatique vint me trouver en disant : « Je ne connais l'échelle des tons que depuis peu. Je suis en train d'écrire une nouvelle pièce qui est presque

achevée, et j'ai découvert que mon héroïne est à Chagrin, je ne veux pas qu'elle soit toujours à ce niveau à la fin de la pièce, mais si je change son ton complètement, je devrais réécrire presque chaque scène. Y a-t-il un moyen plausible pour la faire monter de ton avant la fin de la pièce ? »

« Oui » répondis-je. « Mettez-la à un tournant décisif où elle rencontrera des gains et non des pertes. Faites-lui réussir quelque chose qu'elle essaie de faire, par exemple quitter quelqu'un qui la maintient en bas de l'échelle. » Une personne qui se trouve en bas peut expérimenter une véritable résurrection lors d'une petite victoire : cuire un gâteau qui ne retombe pas ou faire démarrer une voiture récalcitrante. Je continuai à suggérer qu'il pourrait lui faire remonter les tons, en insistant plus sur certains que sur d'autres. « Elle pourrait commencer par montrer un plus d'intérêt pour les autres, puis devenir plus courageuse et accepter de lutter contre ce qui l'arrête. Continuez à lui donner des gains et vous pourrez la mettre aussi haut que vous voulez. » Ceci sembla résoudre le problème parce que son visage s'illumina comme une fusée mise à feu : « Oui, je peux faire cela. Pfft ! Vous m'avez épargné six mois de recomposition ! »

Découvertes

Quand vous décrivez un personnage minable, coléreux qui subit une terrible perte et découvre qu'il doit devenir une personne aimable, retenez que sa décision a été prise au beau milieu de Chagrin (« Tu ferais mieux de changer. C'est trop douloureux »). Si vous voulez vraiment le doter d'un cœur d'or bien typique, retenez que ce cœur est un beau mélange de 0,8 et 0,9.

Si vous voulez qu'un personnage « réalise » par lui-même qu'il a été lâche, mauvais, et si vous voulez en faire un héros en haut de l'échelle, vous devez imaginer un moyen de le faire remonter de ton avant qu'il ne fasse cette découverte. Les gens sont incapables de

confronter la vérité sur eux-mêmes tant qu'ils sont à un ton bas. A la partie inférieure de l'échelle les découvertes extraordinaires risquent de n'être rien d'autre que belles illusions.

Une personne basse de ton qui remonte va passer par Colère, qui est un point-charnière habituel. A ce moment le lâche dira : « J'en ai assez d'avoir toujours la larme à l'œil. Je suis fatigué d'être le paillasson de tout le monde. A partir de maintenant je vais être dur. » Une fois qu'il est capable de se mettre en colère, il pourra continuer à monter. C'est à Colère qu'une personne exige qu'on mette cartes sur table, demande une confrontation face-à-face. N'essayez pas de court-circuiter Colère quand vous faites monter une personne sur l'échelle. Ce serait de l'illusion.

Nous lisons parfois des histoires vraies de gens qui se « réveillent » tout à coup après avoir subi les moments les plus sombres de leur existence. Il y a deux explications à ce type de phénomène.

Cela peut arriver à une personne haute de ton qui essuie un échec puis rebondit vers le haut, enrichie par l'expérience. Un homme Conservatisme eut un accident d'automobile presque mortel. Durant sa longue convalescence, il se trouva si faible et désespéré qu'il envisagea le suicide. Il fit cependant en sorte de s'accrocher à quelque brin de raison et progressivement il retrouva ses forces et remonta l'échelle.

Aujourd'hui, il est plus haut que jadis. S'il rencontre une jolie fille, il l'embrasse. Si le soleil brille quand il se lève, il trouve que c'est une belle journée. Il est moins inhibé et plus heureux : « J'ai découvert combien il est bon d'être vivant. »

Beaucoup de ces « découvertes », dont nous entendons parler, ne sont cependant rien d'autre que l'installation dans une philosophique Apathie. Le facteur diagnostic déterminant est celui-ci : que fit-il par la suite ? Commença-t-il à devenir efficace, ou bien développa-t-il une philosophie statique sur la signification mystique des feuilles d'arbres.

Il y a ici un phénomène intéressant et logique que j'ai fréquemment remarqué : quand une personne s'intéresse soudain à une explication mystique, occulte ou symbolique des choses, nous avons là un signe certain qu'une de ses ambitions a éclaté. Il a sans mot dire glissé dans une paisible Apathie où tout s'explique maintenant au moyen des astres, des chiffres ou des symboles, tout cela étant mystérieusement déterminé d'avance et hors de son contrôle.

L'environnement de l'artiste

Il ne peut y avoir de créativité élevée dans une atmosphère de critique basse de ton. L'artiste doit sélectionner avec soin son entourage de travail, ses amis intimes, ses instructeurs et ses critiques.

Mieux un critique réussit, plus nombreux sont des gens bas de ton gravitant autour de lui. Utilisez une fourche s'il le faut, mais débarrassez-vous-en. La personne créatrice a besoin d'un esprit libre et d'une ambiance paisible. Si vous partagez vos rêves avec une personne de ton bas, cette personne va les pulvériser. Regardez autour de vous et vous trouverez beaucoup d'amis dont les histoires ne furent jamais écrites, dont les chansons ne furent jamais chantées parce qu'ils suivirent les conseils de quelqu'un au-dessous de 2,0 sur l'échelle et qu'ils eurent vite fait d'abandonner.

Vos critiques

Il vaut mieux s'esquiver un instant que de demander de critiquer votre travail à une personne qui n'est pas apte à le faire. L'impulsion créatrice est souvent fragile et l'artiste débutant est facilement découragé si ses créations embryonnaires sont traitées sans ménagement. Même des écrivains expérimentés sont vulnérables.

Un auteur bien connu montra un jour un manuscrit inachevé à un ami. Cet ami écrivit quelques critiques et l'auteur abandonna

l'ouvrage pendant près d'un an. Après qu'il se soit remis suffisamment de cela pour terminer, le livre devint un bestseller.

Le critique que vous sélectionnez peut être bien coté, très lettré, et porter l'étiquette « autorité » dans une vénérable institution ; c'est bien, mais si vous voulez survivre comme artiste, utilisez sa position sur l'échelle des tons comme principal certificat. Même s'il connaît bien le sujet, ses commentaires seront influencés par son ton. S'il est bas, son intention sera de vous arrêter. Au-dessous de 2,0, la critique constructive n'existe pas.

Sur une période de plusieurs années, j'ai rencontré une grande variété de professeurs de littérature. Au cours d'anglais de première année à l'université, il y avait un type Ennui dont la critique littéraire consistait à corriger la grammaire et la structure des phrases. Ne décourageant ni n'encourageant jamais aucun talent en puissance dans sa classe, il était inoffensif.

Le professeur Antagonisme au cours de composition aimait prendre une question philosophique, la lancer dans la classe et encourager une chaude discussion. Nous engageâmes souvent des querelles verbales très excitées, mais nous n'apprîmes jamais rien sur l'habileté littéraire.

Le professeur suivant que je rencontrai était Sympathie pure qui comprenait si parfaitement la fragilité artistique qu'il n'émettait jamais la moindre critique ni la moindre remarque constructive dans son enseignement. Il ne donnait même pas de devoirs. Sa classe était une classe « libre » – libre même d'assistance… L'instructeur le plus décourageant était un 1,2 dont la spécialité était de ruiner la confiance en soi des étudiants. Quand on lui demandait un avis particulier sur un sujet, il répliquait sèchement : « Si vous voulez apprendre l'art de la comparaison, lisez Georgia Portly Lament. » Il faisait souvent référence à des écrits obscurs, sous-entendant que, à moins que nous ne les connaissions, notre cas était désespéré. Critiquant avec des généralités brutales, il laissait les étudiants insatis-

faits, découragés, et ne sachant pas exactement comment améliorer leur travail.

Finalement je découvris un professeur haut de ton (cela existe) et la différence était remarquable. Ne cherchant pas à blesser ni décourager ses étudiants, il faisait des éloges aussi souvent que possible. D'autre part, son intégrité dans sa tâche (et son talent en littérature) le rendait capable de critiquer quand c'était nécessaire. La différence était surtout : il critiquait des points précis, ne faisait jamais de critiques générales.

Je mentionnai ce fait à un de mes amis qui est professeur d'art à l'université et il me remercia chaleureusement. Bien que très conscient de la vulnérabilité de ses étudiants, il n'avait jamais pu trouver exactement comment critiquer jusqu'à ce que je cite le mot précis.

Ce genre de correction ne traumatise pas (à moins que l'étudiant ne soit à un bas niveau de vanité) parce que l'artiste sait exactement comment améliorer son travail : il apprend quelque chose.

Soit dit en passant, nous avons ici la principale raison qui fait qu'une note de refus est si décourageante pour l'écrivain. C'est une généralité. Il n'y a pas moyen de savoir pourquoi son histoire n'est pas acceptée. Quand l'auteur connaît la raison véritable (fut-elle terrible), celle-ci est plus facile à confronter que les incertitudes et les questions sans réponses, et l'ouvrage peut alors être amélioré. Je comprends que certaines publications utilisent maintenant une note de refus qui a la forme d'une liste de contrôle, et je suis sûre que cela aide.

Résumé

Choisissez votre art, votre environnement, vos professeurs et vos critiques selon l'échelle des tons. Une aide de ton bas ne vous est pas plus nécessaire qu'un accès de paludisme.

Un artiste a beaucoup de raisons pour être en haut de l'échelle, et n'a pas le droit d'être en bas. L. Ron Hubbard a dit que c'est « l'artiste qui, par sa vulgarité et sa grossièreté, détruit les mœurs d'une race et, par-là, détruit la race » (Science de la Survie).

D'autre part, les artistes au sommet de l'échelle des tons sont les êtres les plus puissants du monde, car l'esthétique est la méthode la plus rapide pour faire remonter le ton de la plupart des gens.

Chapitre 23
COMMENT GÉRER LES GENS EN SE METTANT À LEUR NIVEAU DE TON

Comment pouvez-vous stimuler un vendeur découragé ? Que faites-vous avec le 1,1 qui tente de vous détruire? Comment empêchez-vous l'interlocuteur antagoniste de vous attaquer ? Quelle est la meilleure façon de vendre au client indifférent ? Comment décider un ami ? Que faites-vous quand quelqu'un se met en colère contre vous ?

En d'autres mots, comment gérez-vous les gens bas de ton ? (Les gens haut de ton ne doivent pas être gérés, ils sont là pour qu'on profite de leur compagnie.)

Si vous vous intéressez seulement à ce que le travail se fasse, et non à faire une complète remise en état de la personne, vous pouvez essayer de vous mettre à son niveau de ton.

Qu'est-ce que l'association de ton ?

Associer les tons signifie s'adapter sciemment au niveau de ton de l'autre personne. Nous faisons cela en nous mettant au même ton, ou un brin au-dessus.

Quand vous associez votre ton à celui d'un autre, cet autre vous appréciera, et si habituellement il est plus haut sur l'échelle, vous pouvez par là le pousser à nouveau en haut.

S'il est chroniquement bas, vous le remonterez peut-être, mais seulement temporairement. Dans ce cas l'autre peut développer une dépendance vis-à-vis de vous (vous êtes quelqu'un qui comprend et qui donne un pas de conduite). A moins que vous n'aimiez avoir

constamment une meute d'auto-stoppeurs à vos trousses, vous voudrez connaître le moyen de les remonter durablement sur l'échelle pour qu'ils puissent rouler sur leurs propres roues. C'est évidemment ce que nous désirons pour nos plus proches ; d'autres méthodes seront donc discutées dans le prochain chapitre. En attendant nous avons besoin de nous en sortir avec ces relations éphémères que nous rencontrons tous les jours.

Trouver où il est

Si vous ne savez pas avec certitude où se trouve quelqu'un sur l'échelle, vous pouvez faire un test rapide de conversation et découvrir de quoi il aime parler. Pour cela, vous démarrez avec des idées créatrices de ton haut. Si vous n'obtenez pas de réponse, faites allusion au temps qu'il fait, parlez avec Colère ou Antagonisme de quelque chose, offrez un racontar, mentionnez quelque chose d'effrayant, parlez des misérables infortunés, faites remarquer que les choses ne sont plus comme dans le bon vieux temps, ou dites finalement que tout est désespéré.

Au cours de ce petit voyage, la personne répondra quand vous ferez des remarques qui correspondent à son ton. En fait, il est rarement nécessaire de beaucoup parler, car elle manifestera son ton dès les premiers mots qu'elle prononcera.

Par ce test vous découvrirez ce qui est réel pour l'individu. Une fois que vous bavarderez à son niveau de ton pendant un moment, il décidera que vous êtes quelqu'un de bien compréhensif. Il vous appréciera. S'il est souple sur l'échelle, vous pouvez monter d'un cran et il vous accompagnera. En glissant plus haut, un ton à la fois, vous pouvez en parlant lui faire grimper l'échelle. Certaines personnes sont tellement fixées qu'elles ne peuvent monter que d'un échelon au-dessus de leur ton habituel. Heureusement, on ne les rencontre pas tous les jours.

Dans ce chapitre nous donnerons pour chaque niveau émotionnel quelques exemples d'associations de ton et, dans certains cas, de remontée de ton.

Apathie

Si vous essayez de communiquer avec quelqu'un qui est au lit en profonde Apathie (maladie ou état de choc), vous découvrirez que les communications verbales ne réussiront pas. Les pensées sont irréelles pour lui ; même l'univers physique est quelque peu irréel. Pour vous introduire jusqu'à lui, utilisez la communication physique. Touchez-lui l'épaule ou prenez-lui la main. Il aura plus conscience de votre main que de tout ce que vous pourriez dire. Après un moment, s'il réagit à votre contact et manifeste un peu plus d'animation, attirez son attention sur divers objets dans la pièce ; un tableau accroché au mur, un vase de fleurs, la couverture de son lit que vous pouvez lui faire palper. Tout ce que vous pouvez faire pour le rendre conscient de ce qui l'entoure l'aidera à remonter un peu de ton. N'essayez pas de transmettre une idée ou une pensée. Contentez-vous de le rendre conscient du fait qu'il est ici.

La personne Apathie-qui-se-promène est souvent difficile à atteindre (spécialement si elle proclame que tout va bien). Les deux méthodes susmentionnées sont utiles – contact physique et lui faire remarquer et toucher des objets dans l'environnement. J'ai parfois dévoilé cette fausse sécurité en discutant du rêve brisé qui avait mis la personne en Apathie. Si vous l'atteignez de cette façon, attendez-vous à des larmes, parce que c'est du Chagrin qu'elle refoule. Après avoir déchargé ce Chagrin, elle remontera. J'ai connu un gars qui secoua une fille pour la sortir d'Apathie, en lui parlant de mort imminente. Cela était tellement réel pour elle qu'elle y réagit. Quand il lui offrit un petit espoir elle se hissa à Amende Honorable et dit : « Que puis-je faire ? » Bientôt elle sanglotait. Chose intéressante, plusieurs personnes dans l'entourage étaient choquées parce qu'il

l'avait « bouleversée ». Bien au contraire, il la fit remonter jusqu'à ce qu'elle se soucie de son état. Peu après elle était montée assez haut pour entreprendre une action constructive.

Chagrin

La plupart des gens sont à Propitiation ou à Sympathie quand ils rencontrent Chagrin. Lors d'un décès, nous envoyons des fleurs ou des friandises à la famille en deuil. Ce sont des gestes naturels, et ils ont de la réalité pour la personne à Chagrin. Elle ne répondrait pas à un ton plus élevé. (Ne dites pas à quelqu'un en Chagrin que « tout va pour le mieux. » Cela l'enfoncerait à Apathie).

La réaction dans cette bande de ton s'exprime avec évidence dans ce rapport de deux psychologues travaillant dans une clinique pour alcooliques. Une part du traitement consistait en de régulières discussions de groupe entre patients et psychologues. Un jour un des anciens alcooliques remarqua : « C'est trop moche, vous ne pouvez trouver un seul véritable ami dans ce monde. »

Quelqu'un d'autre répondit, apathiquement, que c'était fou et sans espoir que d'en chercher même un seul. Les autres se joignirent à la discussion. Certains disaient qu'il y avait moyen de découvrir un vrai ami, mais la plupart s'accrochaient à l'idée que cela n'existait pas. Le psychologue suggéra qu'ils s'accordent sur une définition : « Que voulons-nous dire par véritable ami ? »

Après un instant de délibération, le groupe fut d'accord sur une définition : « Un véritable ami est une personne qui vous donnerait sa propre chemise. »

Nous avons ici des individus qui sont à Apathie ou Chagrin et la seule forme d'amitié qui serait réelle pour eux est un cran au-dessus d'eux sur l'échelle des tons : Propitiation.

Pour associer votre ton à celui de quelqu'un qui est au deuxième sous-sol, votre conversation doit descendre au deuxième sous-sol. Pour remonter quelqu'un qui est à Chagrin, faites quelque chose pour lui, ensuite inondez-le de sympathie jusqu'à ce qu'il en soit rassasié : « Oh, mon pauvre vieux. Je ne comprends pas comment tu peux supporter cela. Tu ramasses sans doute tous les mauvais coups. Je ne peux m'imaginer comment tu tiens. Je suis étonné de te voir persévérer. »

Avec un peu de chance, il décidera que vous êtes compréhensif et dira bientôt : « Oh, ce n'est pas si terrible. » Après cela, vous devez être capable de le ramener au point où il peut recevoir une aide constructive.

Vous ne devrez pas toujours aller si loin, bien sûr (l'inonder de cette façon), mais la chose importante est ceci : ne lui dites pas qu'il n'a pas de raison d'être triste. Cela ne l'aidera pas. Il en conclurait simplement que vous ne le comprenez pas.

Propitiation

Blakely était invité chez M et Mme Porter et cassa accidentellement une chaise de la salle à manger. Se confondant en excuses, il demanda à son hôtesse de lui envoyer la note de réparation. « Oh non ! » insista-t-elle : « Cette chaise était déjà en mauvais état. Nous aurions dû la réparer depuis longtemps. »

« Je n'en crois rien. Vous essayez seulement de me faire plaisir. Envoyez-moi la note s'il vous plaît. »

Mme Porter n'envoya jamais la note, de sorte que Blakely lui envoya un chèque en l'implorant d'y inscrire le montant exact. Finalement elle le fit, mais elle ressentit de la culpabilité.

Quand deux individus Propitiation se rencontrent, une impasse frustrante surgit. Même si votre sens de la justice est mis à rude

épreuve, la meilleure façon de manier Propitiation est d'accepter son offre et de le remercier chaleureusement. Autrement il se sentira misérable.

Vous pouvez lui faire remonter l'échelle de la même façon que Sympathie, ce qui sera décrit ci-après.

Sympathie

Je parlais un jour à une femme Sympathie chronique. Elle projetait de s'engager dans un groupe de désintoxication, parce qu'elle avait pitié des drogués. Elle ne possédait ni la formation ni les aptitudes pour leur fournir une aide réelle (en fait, je savais que si elle poursuivait ses intentions, elle croupirait bientôt à Chagrin), de sorte que je commençai par lui parler au ton Peur, l'avertissant de toutes les conséquences possibles. Etait-elle préparée à traiter ce problème-ci, et celui-là ? Vous feriez bien d'être prudente… A mon grand soulagement, elle dit : « Vous savez, je crains de ne pas être prête pour le moment à prendre cela en charge. »

Nous échangeâmes quelques propos sur l'incompétence des responsables du groupe en question. Finalement elle atteignit le niveau d'antagonisme et décida de se former sérieusement pour s'engager dans ce groupe et « faire réellement quelque chose ». Ceci était bien plus haut de ton que la compulsion à bondir dans une situation où elle courrait à l'échec.

Peur

Un 1,0 peut être atteint en discutant de toutes ces choses effrayantes qui tracassent les gens. Si vous voulez le remonter un peu, suggérez-lui des moyens couverts pour affronter ce qui lui semble menaçant. S'il a peur des voleurs, parlez des systèmes

d'alarme, des attrape-nigauds et des armes secrètes qu'il pourrait utiliser contre les intrus.

Le 1,1

Si vous voulez qu'il vous apprécie, rejoignez son ton. Flattez-le. Après tout, c'est pour vous qu'il fait tout ce cinéma. Alors pourquoi ne pas y prendre plaisir et le lui faire savoir ?

Les gens haut de ton se mettent presque toujours en Colère à proximité d'un 1,1 (spécialement s'ils tentent de lui faire faire quelque chose). Cela peut servir si votre but est de vous débarrasser de lui. S'il est assez mobile, il sentira qu'il est plus sûr de monter de ton et de combattre. Si par contre c'est un 1,1 chronique, il battra en retraite parce qu'il a peur et respecte Colère. Georges était l'objet des attaques vicieuses et camouflées d'un collègue de bureau. Un jour, en ayant assez de ces tentatives couvertes pour le mettre dans son tort, Georges fit face à son adversaire : « Pourquoi tout simplement ne me tuez-vous pas, et qu'on en finisse une bonne fois pour toutes ? »

Le 1,1 se mit à rire, niant ce qu'on lui reprochait ; mais il cessa d'attaquer. En fait Georges établit une relation de niveau assez bas avec cet homme, en mettant le doigt sur ses véritables intentions 1,1.

Pas de Sympathie

Comme ce ton fait partie de la bande 1,1, il sera correctement résolu avec Colère. Cependant, au lieu d'attaquer directement, tentez plutôt d'orienter la Colère vers quelqu'un d'autre.

Un de mes amis (normalement haut de ton) ressentait de la haine pour un de ses collègues de bureau. Il était enfermé dans un mutisme obstiné si typique de 1,2. Prenant son parti, je commençai

à parler avec colère de son « ennemi ». Cela fit apparaître quelques signes de vie, de sorte que je continuai. Bientôt nous complotions la disparition douloureuse du bonhomme ; ensemble nous imaginâmes des plans atroces de vengeance. En quelques minutes il en eut assez des idées conventionnelles et nos critiques se firent plus diaboliques et du plus haut comique. Mon ami éclata de rire et déclara finalement : « Oh, qu'il aille au diable. J'ai des choses plus importantes à faire. »

Colère

Vous ne vous entendrez jamais avec un individu Colère en essayant de le calmer et de l'apaiser. S'il est en colère contre vous, vous pouvez vous mettre à son niveau de ton. C'est-à-dire, jetez-vous dans la bagarre, qu'il y ait une belle dispute. Il aimera cela. Retenez que la personne la plus admirée par le général endurci est son homologue du camp adverse : le rude général de l'armée ennemie.

Une de mes amies passa des années, intimidée par son mari 1,5 et s'aplatissant devant lui. Un jour qu'il l'invectivait grossièrement, elle se mit à hurler aussi. Une bagarre s'ensuivit, la première bataille sérieuse depuis douze ans de mariage. Quand ils s'apaisèrent, ils se regardèrent avec étonnement et éclatèrent de rire.

Il y a des moments où vous devez détourner de vous une colère et la diriger quelque part ailleurs. Il y a plusieurs années quand je travaillais dans une agence immobilière, un client m'appela. Il était tellement furieux qu'il crachait véritablement du venin. Je lui avais vendu un immeuble ; mais mon courtier avait omis d'envoyer les documents. Des coups de téléphone répétés au courtier n'avaient pas donné de résultat, de sorte que le client déchargeait sa fureur sur moi. Il écuma pendant environ cinq minutes. Je le laissai exploser. Quand ce fut fini, je lui dis : « Je ne vous reproche pas d'être furieux. Je vais rechercher ce qui s'est passé ici et, croyez-moi, on

va activer les choses. Je vous rappellerai dans vingt-quatre heures. »

Le jour même, je remuai moi-même un peu de poussière, trouvai la raison du retard et m'occupai de la chose. Les documents étaient envoyés quand je lui téléphonai le lendemain matin. Il répondit sur un léger ton d'Antagonisme et ensuite remonta l'échelle : « Vous savez, j'aime ça », dit-il, « quelqu'un qui agit au lieu de discuter avec moi. »

Au point de vue commercial, cette association de ton tourna à mon avantage. Il admira tellement ma façon de traiter les affaires qu'il m'envoya trois nouveaux acheteurs durant les six mois qui suivirent.

Antagonisme

Henri, responsable dans une affaire, utilisait Ennui avec succès pour détourner une personne Antagonisme. Un journaliste téléphona un jour à Henri et lui dit :

« Je vais écrire un article à votre sujet. Je suis en train d'examiner de près vos équipements. Que répondez-vous à cette accusation selon laquelle votre société… ? »

« Oh, de nouveau cette vieille histoire ? »

L'attitude d'Henri diminuant l'importance de la question, élimina toute idée de défi chez le journaliste. Vous pouviez encore entendre le soupir d'ennui dans sa voix tandis qu'il bavardait aimablement à propos de quelques activités de sa société bien connues et non sujettes à controverse. Bientôt le journaliste s'ennuya lui aussi :

« Bon, je vous retéléphonerai si d'autres questions surgissent. »

« Très bien, faites cela. Quand vous voulez. »

La conversation avait pris un ton tellement insignifiant que le journaliste n'écrivit jamais l'article.

Une autre méthode pour gérer Antagonisme est de rejoindre son ton, mais en le dirigeant vers une autre cible. Un plombier bourru vint un jour remplacer un dispositif de voirie défectueux. Je lui demandai s'il pouvait placer le nouveau dispositif du côté opposé à l'évier. Il grogna que ce serait beaucoup trop de travail et de frais. Réalisant que je ne devais pas diriger son Antagonisme vers moi dans ce cas, je dis : « OK, je vois ce que vous voulez dire. »

Peu après, je remarquai : « Vous savez, ces constructeurs, c'est une bande de crétins. Vous voyez, ils mettent l'appareillage de ce côté-ci et le commutateur de ce côté-là. Le plateau à vaisselle au-dessus de tout cela… manifestement cette installation a été faite par un abruti qui n'est jamais entré dans une cuisine sauf pour y manger. »

Il était heureux d'avoir un ennemi bien à sa portée, et il commença à récriminer contre ces « stupides constructeurs ». Il en fit un tel foin qu'il téléphona au propriétaire de l'immeuble, se plaignit de la plomberie mal soudée et obtint la permission de déplacer le dispositif de l'autre côté.

Vous pouvez aussi rencontrer 2,0 de face, en combat direct. Je rencontrai un jour un fondé de pouvoirs Antagoniste à une réunion mondaine. J'essayai de bavarder agréablement avec lui ; mais il était acide et violent – contredisant, défiant et interrompant sans arrêt – de sorte que j'abandonnai toute subtilité pour entrer dans son jeu :

« Vous, mon cher, vous aimez sûrement la bagarre, non ? »

« Que voulez-vous dire ? Je suis un homme doux et pacifique. »

« Allons, allons ! Vous ne pouvez résister à une discussion. »

« Mais c'est ridicule ! »

« Pas du tout. Vous ne pouvez supporter que quelqu'un dise quelque chose sans discuter. »

« Mais si, voyons ! » protesta-t-il.

« Vous voyez ? Vous êtes même en désaccord avec cela. Vous ne pouvez me laisser dire quoi que ce soit sans me contredire ! »

« Non mais ! Et quoi encore ? J'aime les gens moi, je ne suis pas un bagarreur ! »

« Ne me racontez pas de blague. Vous vous ennuieriez à mourir si vous ne pouviez-vous battre avec quelqu'un. »

Cela continua ainsi un certain temps (à la grande frayeur de quelques personnes de ton bas qui se trouvaient à proximité), mais mon ami s'animait et notre échange verbal le stimulait.

Ensuite, détendu et souriant, il me dit : « Vous savez, en fait, vous avez raison. »

« Bien sûr. »

Nous nous mîmes tous deux à rire quand il dit : « Hé ! Nous sommes d'accord sur quelque chose ! »

Le Vendeur

Un bon vendeur utilise l'échelle des tons d'une façon instinctive. Le futur acheteur est souvent apathique lors de son premier contact avec votre produit (après tout il a vécu sans cela si longtemps, est-ce donc quelque chose de nécessaire ?).

Mais si vous le rejoignez à son niveau de ton et remontez son ton en parlant jusqu'à le rendre intéressé et enthousiaste, vous avez une bonne chance de lui vendre.

La plupart des vendeurs choisissent comme technique de découvrir un sujet qui intéresse le client. Le client est peut-être bas de ton

commercialement parlant, mais peut être terriblement intéressé par l'élevage de poissons tropicaux ; vous vous enquerrez donc de la santé de ses petits protégés. S'il parle d'eux, il deviendra plus enthousiaste. Après l'avoir remonté sur l'échelle, vous lui demandez négligemment le nombre de camions de briques dont il a besoin aujourd'hui.

Si vous êtes directeur de vente, vous savez déjà qu'il n'y a rien de plus mortel que l'Apathie contagieuse d'un vendeur. Admettons qu'il y a eu une longue grève dans le pays ; l'économie est vacillante ; tout le monde est prudent et attend, les commandes sont rares. Vos vendeurs songent à se poster au coin de la rue pour demander l'aumône. Comment leur remonter le moral ? Si vous demandez une réunion de vendeurs, n'essayez pas d'assommer ces types avec des discours enthousiastes. Leurs pensées et leurs commentaires sur vous seraient tels qu'on rougirait de les imprimer.

Mettez-vous à leur niveau de ton.

Vous pouvez relever le ton d'un groupe de gens découragés en reconnaissant entièrement combien les choses vont mal : « Bon (soupir), nous avons eu un drôle de mois. Je faisais la file ce midi à l'Armée du Salut pour recevoir à déjeuner et j'y ai rencontré le président de la General Motors… »

« Ma femme et moi avons joué aux pompistes le dernier week-end. Nous avons fait dix dollars, ce qui est le double de mes rentrées du mois dernier. Nous avons fêté ça en allant boire un verre de lait. »

Prenez toutes les pires doléances et abondez lourdement dans ce sens. La détresse aime la compagnie (c'est pourquoi il faut se mettre au niveau des gens), et une fois qu'ils réaliseront que quelqu'un a compris combien les choses allaient mal, ils pourront quitter ce niveau émotionnel. Bientôt ils se mettront à rire et remonteront l'échelle. A ce moment vous décrivez sommairement la nouvelle

campagne de publicité et dépeindrez l'avenir sous des couleurs agréables.

Association de ton compulsive

J'ai insisté pour que vous vous mettiez sciemment au ton de l'autre, parce que constamment nous faisons cela sans le savoir, et cela nous démolit. Il est naturel de chercher à communiquer avec autrui. Pour cela nous ajustons notre ton en descendant l'échelle jusqu'à ce que nous trouvions une zone d'accord. L'ennui est que, quand nous ne comprenons pas ce qui se passe, nous glissons nous-mêmes vers le bas.

Si nous admirons quelqu'un (ou que nous le considérons de quelque façon supérieur à nous), nous pouvons être écrabouillés encore plus complètement (s'il est bas de ton), parce qu'il va employer son expérience pour vous convaincre d'une attitude en bas de l'échelle. Nous fonçons sur le brillant ingénieur pour lui faire part de notre nouvelle idée magnifique. Nous allons construire un piège à souris supersonique, programmé par ordinateur avec du Roquefort encastré.

Avec enthousiasme, nous expliquons tout, mais il ne répond pas. Cherchant son approbation, nous commençons à descendre l'échelle. Finalement (après tout, c'est une autorité en la matière, n'est-ce pas ?) nous concédons qu'il est difficile de percer aujourd'hui avec quelque chose de neuf, plus personne ne fait fortune de nos jours, et le contrôleur des contributions vous saute dessus de toute façon. Nous partons, affaissés, nous demandant comment nous avons pu entretenir un rêve si stupide. Et nous retournons à nos bandes-dessinées.

Pour réussir dans l'association de ton, nous devons être en haut de l'échelle de façon stable. C'est la seule manière qui permette de se mettre au niveau d'un ton bas sans perdre le point de vue de ton

haut. Voilà la différence entre se mettre à niveau consciemment et le faire compulsivement : vous ne perdez pas le point de vue haut de ton.

Comment l'individu bas de ton attaque-t-il ?

Pour gérer les tons avec succès, nous devons connaître les trois méthodes que peut utiliser l'individu bas de ton pour attaquer :

1) les idées
2) l'émotion
3) l'effort.

Une personne en Apathie, utilisant les idées, essaiera de nous convaincre qu'il n'y a plus d'espoir : « c'est raté ; nous ne pouvons plus avoir un travail convenable ; nous avons perdu notre temps, et maintenant qui pourrait encore nous aimer ? »

Utilisant l'émotion avec le volume mis à fond, Apathie peut nous démolir rien qu'en exhalant cette émotion particulière. Il peut rester assis là avec le sentiment qu'il n'y a plus d'espoir pour lui-même, pour personne, pour rien. Le monde court à sa perte. Sans dire un mot, il imprègne l'atmosphère d'une humeur tellement noire que nous nous effondrons.

Les efforts d'Apathie sont également dévastateurs. Si quelqu'un gére apathiquement l'équipement de notre survie, nous en sommes influencés. Si notre femme insulte le patron, démolit la voiture, laisse notre maison dans un état répugnant, manque à ses devoirs de mère, vous dégringolerez (ou bien vous divorcerez). Si un employé perd vos commandes, abuse de votre bonne volonté et détruit vos machines, votre survie est menacée et vous vous retrouverez vite vous-même en Apathie, sauf si vous le mettez à la porte.

Si vous ne pouvez pas gérer

Si des tentatives répétées de venir à bout d'une personne de ton bas échouent et que vous vous sentez vous-même englué petit à petit, rompez les relations. Pourquoi être héroïque ? Personne n'appréciera. Riez et tout le monde rit avec vous, pleurez et vous attirez une personne Sympathie qui « prendra soin de vous ».

Se mettre au même niveau de ton est seulement aisé avec les relations occasionnelles. Autrement c'est une contrainte. Pour gérer nos proches, nous allons découvrir comment relever le ton.

Chapitre 24
ÉLEVER LE TON

Peut-être vous êtes-vous demandé tout d'abord pourquoi les gens baissaient de ton et ensuite, surtout, ce que nous pouvons faire pour cela.

Les pages suivantes traiteront des causes d'un ton bas ainsi que de quelques remèdes.

Il y a cinq raisons majeures pour lesquelles une personne descend l'échelle, temporairement ou de façon permanente

1) Son environnement présent (son ton et son volume)
2) La nature de son environnement passé
3) Des limitations congénitales
4) Ses activités actuelles
5) Des expériences de douleur et d'inconscience dans le passé.

L'environnement présent

Un entourage turbulent et malheureux fera un individu perturbé. Il n'est pas possible de donner un bon équilibre mental à une personne en la battant, la punissant, la droguant, la bouleversant ou la contraignant, mais vous pouvez la sortir d'une zone de ton bas et lui faire remonter l'échelle. On entend par environnement les gens, les lieux et la santé générale.

L'époux (se) d'une personne, sa famille, ses amis, son travail et son voisinage font partie de son environnement. Peu importe le niveau élevé où elle se trouve fondamentalement, une personne qui s'associe à des gens déséquilibrés baisse finalement de ton : au

moins tant qu'elle est à proximité de ces gens. Un 3,0 tombera à Colère et agira comme un 1,1 dans un entourage à Hostilité Couverte. Le 1,1 peut s'améliorer et monter à Colère dans un entourage haut de ton. Dans le mariage, comme nous l'avons dit plus haut, on tend à se mettre au niveau émotionnel du partenaire, avec comme résultat que celui qui est bas de ton monte un peu et celui qui est haut baisse considérablement.

Quand une personne est dans une atmosphère sans amitié ni amour, où l'on ne se parle pas et où personne n'est d'accord avec ses idées, elle va baisser de ton. Amitié, communication et accord sont essentiels pour le bien-être d'un être humain.

Si quelqu'un vit dans un appartement et un voisinage sordides, il va descendre l'échelle. Un milieu propre, clair, lumineux et ordonné stimulera quelque peu un individu (selon qu'il est plus ou moins stimulable).

L'état physique d'une personne est un autre aspect de son milieu ambiant. Un bon repas, une alimentation nourrissante, de l'exercice physique et une bonne santé sont tous des préliminaires indispensables à un ton haut.

Si quelqu'un essaie de subsister avec trois heures de sommeil et du café noir, il se sentira moins stable ; de menus incidents peuvent provoquer de fortes chutes de ton. S'il souffle d'un mauvais fonctionnement physiologique, il pourra remonter l'échelle après une visite chez le médecin et un traitement médical adéquat. De nouveaux verres de lunettes peuvent faire des merveilles en lui rendant une bonne partie de ses communications avec le monde. Négliger les soins corporels est bas de ton.

L'usage de sédatifs ou de stimulants (y compris l'alcool) a aussi un effet déprimant sur le ton. Les drogues hallucinogènes peuvent agir ainsi lentement ou rapidement. J'ai vu des drogués au LSD tomber dans un état de profonde Apathie psychotique pendant des mois et des années. Même la marijuana soi-disant « inoffensive »

déprime le ton, surtout après un usage prolongé. L'individu glisse dans un état chronique de léthargie, souffre de pertes de mémoire et d'incapacité de se concentrer.

Trois employées du bureau fumaient la marijuana à l'heure de midi. Quand on leur demanda pourquoi elles faisaient cela, une des jeunes filles répondit : « Deux ou trois bouffées, et nous nous sentons bien. Nous nous en fichons si c'est peut-être notre dernière semaine dans cet emploi. Nous nous en fichons si le travail est stupide. Nous pouvons alors supporter cela. Quand l'effet disparaît après quelque temps, nous retombons, mais nous avons eu pourtant quelque chose, nous avons été en forme. »

C'est bien sûr un langage d'Apathie, ce qui explique pourquoi il est si difficile de convaincre quelqu'un d'arrêter de se droguer. Il est à un niveau émotionnel qui lui dicte une attitude je-m'en-fichiste vis-à-vis du danger.

La marijuana n'est pas encore généralement reconnue comme nocive car peu de gens possèdent les moyens de mesurer les effets sournois et rongeants de cette drogue sur le comportement émotionnel. Cependant, une fois que vous connaissez l'échelle des tons, quelqu'un qui est haut sous l'influence de son herbe ne pourra jamais vous convaincre qu'il est haut sur l'échelle des tons. L'euphorie de la drogue est aussi fausse que le visage joufflu d'une poupée de carnaval comparé à la chaleur et au rayonnement d'un 4,0.

Personnellement, je déconseille l'usage de tout recours à une aide chimique sauf si elle est prescrite par un médecin pour traiter ou soulager un ennui de santé. Le meilleur remède pour éprouver d'agréables sensations est d'élever son ton. C'est le meilleur moyen et ses effets secondaires sont fantastiques…

Passé

Le ton de la famille d'un individu, de son éducation, et de son environnement passé en général peut fortement affecter ses perspectives pour le restant de ses jours. Peut-être refoule-t-il un ton bas, ou copie-t-il les tons qu'il voit autour de lui, ou peut-être lui a-t-on enseigné des idées basses de ton ?

Si un enfant est puni ou submergé chaque fois qu'il perd son sang-froid ou s'énerve verbalement, il tombe à 1,1 ou plus bas et peut y rester. Une personne descend l'échelle sous l'influence d'un patron, d'un père, d'un aîné, d'un professeur trop autoritaire. S'il est forcé de communiquer (« Parle donc ! ») ou réprimé dans ses communications (« Ne dis pas cela ! »), si on le force à adopter des opinions (« Tu dois écouter ce que je te dis ») ou si on lui refuse ses idées (« Tu ne sais pas ce dont tu parles »), si sa cordialité naturelle est inhibée (« Ne joue pas avec Alice ») ou forcée (« Va embrasser ta tante ») – tout cela va le faire baisser de ton.

Presque automatiquement les parents enjoignent à leur enfant un ton admis par la société : sois poli, gentil, agréable et généreux. Un tel esprit boy-scout est excellent si l'ambiance générale est haute de ton. Mais s'il se superpose à une atmosphère en bas de l'échelle, alors cet esprit fera des gens inefficaces et qui resteront au-dessous de 1,5.

Les mères pourraient relever le ton de leurs enfants si elles passaient moins de temps à « s'occuper » d'eux et à les avertir des dangers. C'est mieux de laisser les enfants manger ce qu'ils veulent, aller dormir quand ils sont prêts, et mieux vaut même les laisser se mouiller les pieds : ces jeunes-là seront plus heureux et en meilleure santé.

Une personne qui vit selon les attitudes basses de ton qu'on lui a apprises pendant sa jeunesse s'améliore parfois simplement en apprenant ce qu'est l'échelle des tons. J'ai travaillé une fois, brièvement, comme conseiller d'entreprise, pour un homme dont l'entre-

prise était au bord de la faillite. Il fut très rapidement manifeste que la plupart de ses difficultés provenaient de son attitude Sympathie. Bien que son affaire pataugeât, il continuait à tolérer dans son personnel des gens non productifs en bas de l'échelle parce que son père lui avait appris à être gentil pour les plus malheureux que lui. Je commençai par lui expliquer l'échelle pour l'aider à repérer l'actif et le passif parmi son personnel. Au moment où il réalisa que sa propre Sympathie était nuisible à ses employés, sa famille et son affaire, il remonta l'échelle. La plupart de ses employés avaient un salaire fixe. Il changea immédiatement sa façon de donner les salaires : il rabaissa le salaire de base mais donna des commissions extrêmement généreuses. Cela sépara bientôt ceux qui étaient productifs de ceux qui ne l'étaient pas, parce que les gens en bas de l'échelle ne pouvaient gagner assez pour subsister, alors que les gens hauts de ton se faisaient plus d'argent qu'auparavant. Une sélection naturelle se fit : les perdants partirent et il put les remplacer par des gens plus hauts de ton.

Les systèmes éducatifs et les enseignants bas de ton font aussi partie de ce passé qui peut détruire la confiance d'une personne en la vie. Exiger qu'un étudiant mémorise des quantités astronomiques de données éparses, le forcer à étudier un sujet qui ne l'intéresse pas au départ, utiliser des manuels bas de ton et confus, enseigner trop de théorie avec trop peu d'expérience pratique, voilà quelques pratiques dommageables rencontrées dans les écoles.

Un individu descend l'échelle dans la mesure où il ne peut résoudre ses problèmes, quand l'éducation ne crée pas chez l'étudiant les aptitudes et la confiance en soi nécessaires pour résoudre les problèmes de la vie, nous avons là les fondements d'une vie basse de ton.

A propos de l'environnement passé, notons qu'un individu tend à adopter le ton qui est admis dans son quartier. S'il vient des bas quartiers grossiers où la loi de la jungle est le seul garant de survie,

il développera peut-être une attitude dure 1,2 ou 1,5 qu'il portera pour le reste de sa vie par-dessus son ton naturel.

Limitations congénitales

Un individu peut manifester une attitude basse de ton parce qu'il est né avec une certaine nationalité ou race, parce qu'il est trop petit, qu'il louche, que son nez est trop long ou que, d'une manière ou d'une autre, il ne s'accepte pas physiquement. Tout individu baisse de ton quand il croit que ses imperfections physiques auront comme conséquence une absence d'affection ou d'amitié de la part d'autrui. Parmi les gens en haut de l'échelle qui ne font pas de telles discriminations, son ton montera, pourvu qu'il soit capable de se défaire de ses préjugés sur le sujet.

Activités actuelles

La façon dont un individu occupe son temps influence beaucoup son ton émotionnel. S'il est paresseux, s'il n'a pas de but ni d'orientation, il descendra l'échelle. Quelqu'un qui « tue le temps » meurt un peu lui-même pendant l'opération.

Les actes criminels ou toute activité préjudiciable d'un individu vis-à-vis de ses frères humains le maintient chroniquement en bas de l'échelle. Même si de temps en temps il peut être un peu remonté, il n'y a pas de remède pour le fixer de façon permanente en haut de l'échelle (sauf bien sûr, s'il cesse ce genre d'activité).

Quelqu'un qui est engagé dans des activités perverses reste bas aussi longtemps qu'il persiste dans ce sens. Une prostituée doit changer d'activité si elle veut remonter l'échelle. L'homme d'affaires qui roule ses clients ou profite de ses employés ne montera pas de ton, quel que soit le nombre de millions qu'il gagne.

Beaucoup d'activités sont dommageables sans être illégales. Si une personne est continuellement critique et désagréable pour les autres, elle reste dans la zone inférieure. Si un homme part avec la femme d'un autre, il n'y a aucune chance pour qu'il monte de ton. Si une personne escroque ses amis ou en abuse de l'une ou de l'autre manière, cela la fixera dans sa position basse.

Une personne ne peut pas s'accrocher à une activité basse de ton et espérer en même temps monter sur l'échelle. Par définition, c'est impossible. Les gens hauts de ton (« pro survie ») ne s'embarquent pas dans des activités basses de ton (« anti-survie »).

Pour détourner un individu de ses tentations en bas de l'échelle, orientez-le vers d'autres intérêts. Ce peut être les sports, un hobby, l'acquisition d'un nouveau talent. Tout ce qui retient son intérêt et sa curiosité (et n'est pas préjudiciable à autrui) peut le faire monter sur l'échelle. S'il est là, dans un coin, avec un visage renfrogné, il se ranimera s'il s'occupe physiquement : laver la voiture, nettoyer un réduit à outils, faire une partie de balle, aller à la poste et coller des timbres. Dans l'immédiat, la seule chose qui compte est : faire quelque chose. Il s'améliorera même mieux s'il développe son habileté dans un certain domaine : apprendre la mécanique automobile, la pâtisserie, la dactylographie, apprendre à jouer d'un instrument de musique. L'idéal pour monter l'échelle c'est de choisir une activité qui comporte un objectif lointain.

N'importe qui s'élève quand il remporte un succès majeur. Un heureux mariage peut l’élever de façon durable. Un nouvel emploi, une promotion, vendre ce conte ou enregistrer cette chanson, inventer quelque chose, toute réalisation significative pour la personne, peut élever son ton. Si vous donnez de l’autorité à une personne sur un plus grand espace, sur un plus grand nombre d'objets ou de gens, elle va monter l'échelle. Plus une personne peut exercer son contrôle, plus haut elle montera.

J'ai connu un homme qui tua presque sa femme en l'empêchant de travailler au dehors. Ses enfants avaient grandi, son mari était fréquemment en déplacement et elle était misérable, larmoyante et plaintive. Son mari me raconta cela un jour, et me demanda ce qu'il pourrait faire pour elle. Elle exprimait parfois le désir de reprendre du travail extérieur, disait-il, mais il la décourageait de faire cela parce qu'ils n'avaient pas besoin d'un deuxième salaire.

Je suggérai que peut-être cet avis n'était pas très heureux, après tout ; probablement devait-elle avoir plus d'activité ? Pourquoi ne pas l'encourager à travailler et voir ce que cela donnerait ? Je ne sus ce qui se passa dans la suite que plusieurs années plus tard, quand je rencontrai cet homme à une réunion d'affaires. Il me raconta que sa femme avait trouvé un travail, était heureuse et obtenait des promotions. Elle était enthousiaste, plus efficace dans son ménage et aussi plus amoureuse qu'avant. Manifestement, voilà une femme qui avait besoin d'exercer son contrôle sur une zone plus vaste.

Il est aussi possible de donner à une personne tant de choses à résoudre qu'elle en est submergée. Si elle est promue à une fonction pour laquelle elle n'a pas d'aptitude (ou qu'elle n'a pas méritée) elle chutera de ton. Si on lui demande un rendement impossible, une personne en haut de l'échelle au départ, tombera. Elle sera peut-être tellement submergée qu'elle quittera ou aura recours au mensonge et à la tromperie pour essayer de cacher ses erreurs. La stimulation maximum viendra si ce que nous avons à faire exige que nous soyons juste un peu tendu pour que les choses se fassent.

L'admiration fait grandement monter le ton.

Chacun fait bien quelque chose. Trouvez ce quelque chose, félicitez la personne et aidez-la à faire mieux encore.

Plus vous ferez de choses pour une personne, moins elle fera elle-même. Trop de générosité engendre de l'Apathie. Par conséquent insistez toujours pour qu'une personne contribue en quelque chose. N'importe quoi.

Expériences de douleur et d'inconscience

Bien que les causes déclenchant la chute de ton soient nombreuses, toutes les émotions incontrôlées (aiguës ou chroniques) proviennent d'une seule cause fondamentale : des expériences anciennes de douleur et d'inconscience. Le contenu de ces expériences n'est pas connu de l'individu, et il est influencé par elles sans le savoir. Même un coup sur la tête ou une écorchure au genou produit un moment de choc (une grosse perte telle que la mort d'un proche cause un choc émotionnel semblable). Ce ne sont pas des moments d'inconscience totale, mais à ces moments la conscience de la personne est temporairement réduite, et toutes les perceptions (son, odeur, toucher, etc.) sont enregistrées à un niveau inconscient. Ces perceptions réapparaissent plus tard quand elles sont stimulées par des perceptions ou mots similaires, et ce sont elles qui sont la cause de baisse de ton et d'aberrations diverses.

L. Ron Hubbard passa de nombreuses années à développer des procédés pour aider l'individu à effacer définitivement les effets de ces incidents douloureux (pour avoir une explication complète de ces expériences et de la façon dont elles influencent notre comportement, lisez : *Dianétique – La Science Moderne de la Santé Mentale*).

Ces procédés sont aujourd'hui appliqués par des auditeurs professionnels (une personne qui a été entraînée pour donner des procédés de Scientologie) dans les organisations de la Ron’s Org ou avec des auditeurs externes affiliés. Leur but premier est de relever le ton d'un individu de façon permanente, en éliminant la source des émotions en bas de l'échelle.

Elever le ton en général

Tout ce qui élève le ton d'une personne est une action valable. Aller voir le film qu'elle désire voir peut stimuler une personne. En

fait l'esthétique est le moyen de communication le plus efficace pour remonter une personne sans se mettre à son niveau de ton ni l'aider professionnellement. Elle réagira à la beauté quand bien même rien d'autre ne réussirait à l'atteindre. C'est la raison pour laquelle la documentation visuelle est une aide dans l'enseignement et que les publicités artistiques font vendre. Un vase de fleurs ou un bijou peut remonter une femme qui a le cafard. Une nouvelle voiture, rutilante, peut changer complètement les perspectives d'un homme.

Ce que vous devez faire en premier lieu pour relever le ton d'un individu est de réhabiliter son aptitude à communiquer. Vous faites cela en faisant en sorte qu'il se sente en sécurité quoi qu'il dise. S'il est effrayé, il doit pouvoir exprimer cela sans être châtié. Il doit pouvoir manifester son Chagrin. Plus important encore, son environnement doit lui permettre de se mettre en Colère. Comme nous vivons dans une société qui condamne Colère et pardonne Sympathie, la Colère est l'émotion la plus fréquemment refoulée. Quand quelqu'un remonte, manifester de la Colère est un signe d'amélioration, non pas un signe de folie. La meilleure façon d'aider une personne en Colère est de lui laisser exprimer sa rage. Quand elle s'arrête, demandez-lui si elle a quelque chose d'autre à dire à ce sujet. Elle remontera l'échelle après qu'elle ait tout dit.

Un individu reste à un ton réprimé aussi longtemps qu'il ne peut communiquer l'émotion juste au-dessus.

La personne qui est complètement fixée à un bas niveau de ton réagira rarement à une conversation du genre : « Hello, comment allez-vous ? » Un tel état requiert un conseil professionnel (et peut-être beaucoup de temps).

Résumé

Il y a quatre méthodes valables pour relever le ton d'une personne :

1) Changer son environnement dans un sens favorable, qui améliorera ses chances de survie (ceci inclut l'alimentation, les soins médicaux et les distractions) ;

2) Une éducation qui le familiarise plus à fond avec la culture et lui donne des aptitudes à survivre. Une personne apprendra mieux et plus facilement quand elle remonte de ton. Quand l'ambiance d'une classe est agréable, l'élève acquiert plus de confiance en lui et relaie les communications plus vite et plus exactement (dans ce cas, on entend par relais l'application aux cours et dans l'étude) ;

3) Réguler le nombre et le genre de choses (personnes, responsabilités) qui sont sous son contrôle ;

4) L'application de procédés de Scientologie.

Ces quatre méthodes relèvent le ton de la personne en lui donnant de meilleurs outils pour survivre, des conditions de vie plus favorables et des raisons valables pour survivre.

Un individu qui progresse ne grimpe pas nécessairement comme une fusée vers les étoiles, en observant de là ces pauvres êtres sans gloire patauger dans les ordures. Il se détend d'abord. Il a des hauts et des bas, mais il bouge. Le mieux, c'est qu'il ne prend plus les choses tellement au tragique (même quand il se dégonfle un peu). Graduellement ses hauts deviennent plus hauts, plus stables, et plus fréquents.

Le progrès c'est cela, et cela n'a pas de prix.

Chapitre 25
VOUS ET MOI

Peu importe la valeur de l'objectif que nous nous assignons. Cela peut aller depuis l'installation d'un débit de limonade dans le jardinet de devant jusqu'à la libération du monde. Mais de toute façon cet objectif sera plus facile à atteindre si nous nous plaçons le plus haut possible sur l'échelle. De plus, c'est plus amusant.

Nous pouvons arrêter les guerres en rendant l'équilibre mental à nos dirigeants. Nous pouvons stopper la destruction de l'environnement en augmentant le niveau de responsabilité des habitants. Nous pouvons arrêter la discrimination raciale en élevant la compréhension des individus.

En fin de compte, la réponse aux maux de notre société n'est pas de développer des systèmes meilleurs, des programmes plus ambitieux, des philosophies idéales, ni de droguer nos dirigeants politiques jusqu'à ce qu'ils soient en Apathie. La réponse, c'est de relever le niveau de ton des individus. Si nous rendons l'homme plus sain, nous rendons aussi plus sains sa famille, son groupe, sa race et son pays.

Commençons donc avec vous et moi.

Le piège

En lisant ce livre, vous avez probablement grommelé de temps en temps : « Oh, je fais cela parfois. Je dois plutôt être bas. »

C'est une dure expérience : se voir et s'entendre là quelque part dans la fosse. Rassurez-vous cependant, vous n'êtes pas seul. Nous possédons tous, toute la gamme émotionnelle, et nous en avons joué toutes les notes à différentes occasions.

Le meilleur moyen de sortir d'un piège quelconque est de comprendre parfaitement ce piège. Ainsi, après avoir reconnu certaines caractéristique basses de ton en nous-mêmes, nous sommes déjà un monde plus loin que le pauvre diable qui est bloqué à un ton et croit ne pas pouvoir en sortir. Il dit : « La vie est ainsi » et il considère souvent son état comme définitif et irréversible.

Vous avez sans doute connu un de ces jours où votre femme ne veut pas vous parler, où vous crevez un pneu sur le chemin du bureau, où vous découvrez que vous avez perdu deux de vos meilleurs clients, où une panne mécanique fait dégringoler la production alors que le grand patron fait une visite imprévue. Ce jour-là, vous avez peut-être poussé un profond soupir et dit : « J'abandonne. » Si vous connaissez l'échelle des tons, vous êtes cependant capable de dire (Gloup !) : « Je suis en Apathie », et dans ce cas une certaine partie de vous-même n'est pas submergée totalement. Vous pouvez garder un certain contrôle de vous-même et vous ramener à la surface, si terrible que soit la situation.

Dans ce chapitre nous allons examiner certaines choses que nous pouvons faire pour nous hisser en haut de l'échelle et y rester.

Soyez égoïste

Soyez égoïste et assidu dans vos efforts pour relever votre propre ton. Vous le devez pour votre bien à vous, présent et futur, et celui de votre famille, de votre profession, de l'humanité. Ce n'est jamais beau de ne pas être équilibré. La survie générale ne bénéficie pas d'actes anti-survie répétés. Tout ce qui remonte le ton est valable. Comme nous le mentionnions au chapitre précédent, cela comprend notre santé, notre environnement, notre éducation et (pour une amélioration permanente) les procédés scientologiques.

Notez les fluctuations de votre ton : quelles personnes, quels lieux, quelles activités vous mettent-ils à plat ? Et lesquels vous

remontent-ils ? Commencez par orienter votre vie vers les gens, lieux et actions qui relèvent votre ton.

Le plaisir et la survie vont de pair. Ce qui vous donne du plaisir accroît votre survie, et vice-versa. Toute activité que vous aimez beaucoup relèvera votre ton. Cela peut sembler facile et égocentrique ; mais constatons que seuls les gens bas de ton essaient de nous convaincre que le sérieux et l'abnégation sont honorables.

La personne qui fait le nécessaire pour améliorer ses réactions émotionnelles devient plus tolérante et plus compréhensive, plus apte à résoudre les problèmes, plus responsable et plus persévérante. Elle peut vivre bien et librement ; et elle accomplit dix fois plus que ces gens « inutiles » qui avancent pesamment dans la vie sans « avoir le temps » d'en jouir.

Fluctuations

L'individu en haut de l'échelle ne reste pas assis placidement au moment où les immeubles s'effondrent autour de lui. Il ne se précipite pas non plus dans la vie dans un état constant d'extase hystérique. Il fluctue. Il n'est pas bloqué. Il réagit à une situation avec l'émotion appropriée, et habituellement le simple plaisir de vivre avec lui donne un calme entrain.

Le secret de la puissance

Une des plus grandes erreurs que nous puissions faire est de croire que nous pouvons vivre dans l'entourage immédiat de gens de ton bas, longtemps, sans dégringoler nous-mêmes. En excluant la balle dans la tête, il n'y a que deux manières de nous en tirer avec quelqu'un qui travaille assidûment à notre perte : ou bien nous le manions (de préférence en lui faisant remonter l'échelle) ou bien nous le quittons.

Nous ne devons pas condamner une personne à cause de sa position basse sur l'échelle (qui lancera la première pierre ?), mais nous ne devons pas nous leurrer non plus. Il n'y a rien de plus difficile à affronter que la force destructrice d'un ton bas chronique à plein volume.

Personne parmi nous ne niera sans doute que de tels individus existent. Il est bien sûr plus simple de ne « voir que le beau côté des gens », mais c'est une porte de sortie trop facile, et c'est une erreur qui peut coûter très cher.

La plupart d'entre nous faisons l'erreur de vouloir aider quelqu'un trop longtemps. Si ce quelqu'un n'accepte pas l'aide que nous offrons, nous devons être prêts à le lâcher. Si nous essayons malgré tout, si nous accumulons les échecs et si nous insistons toujours parce que « nous devons être capables de résoudre cela », notre propre ton s'abaisse.

S'il y a un grand trou au fond du bateau, ou bien vous le rebouchez à toute vitesse, ou bien vous mettez à l'eau les canots de sauvetage. Trop de gens passent leur vie à se battre parce qu'ils veulent vider leurs bateaux qui sombrent avec une cuillère à café. Le secret de la puissance est de savoir quand il faut résoudre et quand il faut se retirer.

Choisissez votre entourage

Il faut éviter les gens bas de ton avant qu'ils ne vous nuisent, de la même manière qu'on évite les champignons vénéneux.

C'est pourquoi, à partir d'aujourd'hui, vous pouvez vous éviter pas mal d'ennuis en choisissant d'emblée des gens en haut de l'échelle comme entourage. Prenez sous votre protection les affaires les plus hautes de ton. Si vous choisissez des gens de confiance, la vie sera plus belle et vous ne vous plaindrez pas en disant : « Il m'a trompée » ou « J'ai été trahie. »

Je vais même (je veux dire, en particulier) jusqu'à sélectionner mes garagistes d'après leur ton. Quand je trouve un type haut de ton, je lui donne toute ma confiance, car je sais que si le moteur de ma voiture commence à faire un petit bruit alarmant (à cause d'un boulon mal vissé), il ne va pas me dire : « Il faut remplacer tout le bazar et cela vous coûtera dans les trois cents dollars. »

Choix

Connaissant les caractéristiques de tons hauts, nous pouvons voir que souvent nous pouvons réellement faire un choix judicieux. Faire confiance est plus haut sur l'échelle que se méfier. Cela ne veut pas dire que nous devons devenir crédules, mais que, en cas de décision incertaine, nous nous sentirons mieux si nous pouvons nous permettre de faire confiance. (J'ai même connu des gens bas de ton qui redressaient réellement leur comportement éthique simplement parce que je leur disais que je leur faisais confiance. Cela ne marcherait pas avec n'importe qui, mais si quelqu'un est souple, il remontera l'échelle plus aisément dans une ambiance de confiance que de défiance. Agissez ainsi avec les enfants.) Si nous hésitons à dire la vérité, nous verrons que la vérité est plus haute que l'ignorance. Etre cause est plus sain qu'être effet, ne restez donc pas placidement assis dans le fond de la salle en laissant les membres bas de ton du comité diriger la réunion. Exprimez votre avis. Posséder est plus haut sur l'échelle que considérer qu'on ne peut rien avoir. Prendre une responsabilité est plus haute de ton que de l'éviter. Il est plus haut de ton de tomber amoureux que d'être un solitaire cynique. C'est plus haut sur l'échelle de communiquer que de refouler des communications.

Buts

Peut-être voulons-nous gagner un Prix Nobel, inventer un substitut alimentaire, entrer en communication télépathique avec des hamsters ou bien simplement arracher les mauvaises herbes du parterre. Quelle que soit la besogne, elle sera plus facile à accomplir si nous sommes en haut de l'échelle.

D'autre part, nous ne devons pas attendre d'être mû par l'enthousiasme pour attaquer la vaisselle du petit-déjeuner. L'individu qui a beaucoup d'activités tout en étant bas de ton a une valeur potentielle beaucoup plus grande.

L'élément le plus important pour nous aider à monter l'échelle, c'est la poursuite de nos buts.

C'est pourquoi, si vous n'êtes pas en train de travailler pour le but qui pour vous est le plus significatif, enlevez les toiles d'araignées de ce rêve abandonné (délaissé parce que quelqu'un vous a un jour convaincu d'être raisonnable et de plutôt devenir ingénieur) reprenez-le et allez-y.

Quelques idées qui relèvent le ton

Quelqu'un a dit un jour : « La vie, c'est ce qui nous arrive au moment où nous faisons d'autres projets. »

C'est vrai pour la personne en bas de l'échelle. Les gens haut de ton jouissent du présent tout en faisant des plans d'avenir. Les gens bas de ton ne font que rêver à l'avenir (et certains se contentent d'attendre pour voir ce qui va se passer). Trop souvent nous entendons dire : « Un de ces jours je vais m'installer à mon compte. » « J'aimerais vraiment écrire une chanson. » « J'ai l'intention de m'y remettre pour obtenir mon diplôme de fin d'étude. » « Je voudrais bien skier un jour. »

La différence qu'il y a entre la planification en haut de l'échelle et les pieuses intentions du bas, c'est l'action. L'individu haut de ton met ses plans à exécution dans le présent. Maintenant. Il ne se contente pas de penser. Il agit.

Nous pouvons élever temporairement notre ton en enfourchant l'illusion des vaines espérances. Mais si nous ne passons pas aux actes, l'illusion éclate bientôt, nous nous trouvons confrontés avec la dure réalité de notre existence, et nous voilà grignotés par petits morceaux.

Si nous ne travaillons pas en visant un but majeur (ou même mineur), il est trop facile de nous « défiler » en prétextant que quelque chose d'important nous préoccupe. Vouloir se défiler est un moyen sûr pour dégringoler en bas de l'échelle et y rester. Dans de telles circonstances, trouvez quelque chose à faire, que ce soit important ou pas.

La léthargie est cause de ton bas et, chose tragique, un ton bas est cause de léthargie. Plus nous nous écartons de l'action, plus profondément nous plongeons dans une mare d'inertie. Et après un point d'arrêt, il est toujours plus difficile de repartir. Presque tout le monde, à un moment donné, doit combattre la léthargie, vous en triomphez simplement en commençant quelque chose. Une fois que vous êtes en route, il est plus facile de continuer, et vous remontez l'échelle.

Terminer des besognes peut vous donner une sensation merveilleuse d'achèvement, spécialement ces besognes que vous avez reportées d'une année sur l'autre. Passez un jour ou une semaine à mener à bonne fin les projets abandonnés, et vous commencerez à grimper.

Si votre environnement est dans le chaos, le désordre retient votre attention (et vous y restez accroché) chaque fois que vous traversez l'appartement. En soi, le désordre est bas de ton. L'ordre est haut de ton. Vous pouvez donc remonter l'échelle rien qu'en net-

toyant et organisant votre nid. Après cela vous aurez l'esprit plus libre pour vous attaquer à des projets plus ambitieux.

Une autre astuce pour relever son ton est de s'engager. Presque journellement nous avons tous à choisir : « Dois-je aller à cette réception ou rester à la maison ? » « Vais-je voir en quoi consiste ce travail ou bien vais-je simplement oublier ? » « Vais-je assister à cette réunion ou bien vais-je m'excuser ? » « Dois-je participer à ce comité, ou bien laisser faire quelqu'un d'autre ? » « Dois-je faire ce cours de judo ou bien rester chez moi et lire ? » Pour autant que vous ayez en vue une activité relativement haute de ton, vous aurez en général plus de plaisir à choisir ce qui est actif plutôt que ce qui est passif. C'est la personne qui évite le travail, évite les risques, évite les responsabilités, évite les situations insolites qui est misérable. Réservez-vous toujours la liberté de vous retirer d'une situation qui s'avère être basse de ton (si vous ne pouvez rien y faire). Mais mettez-vous dans le coup.

Ne refoulez pas les émotions

Si vous n'appreniez qu'une seule chose de ce livre, vous devriez apprendre que vous n'atteindrez jamais les tons hauts à moins de pouvoir les expérimenter tous. Pour devenir mobile, vous devez apprendre à ne pas refouler les émotions.

Si vous avez envie de pleurer, pleurez, sinon vous vous retrouverez à Apathie. Si quelque chose est effrayant, allez-y, soyez effrayé, sinon vous deviendrez un faible Sympathie ou Propitiation qui essaie de parer tous les dangers sans jamais aider personne – pas même vous-même.

Ne ravalez pas de la Colère ; laissez-la s'exprimer. Si quelqu'un fait quelque chose qui vous répugne, dans votre espace et avec vos biens, parlez immédiatement. Si nous n'exprimons pas nos griefs, nous en viendrons à haïr en secret cette personne. Dites simple-

ment, platement, directement : « Vous avez fait cela. Cela me déplaît. Ne le faites plus. » Plus vous étouffez de tels sentiments, plus vous vous fixez à 1,1 ou 1,2. Certaines personnes doivent se mettre dans une violente colère, à plein volume, pour « envoyer quelqu'un au diable ». Ce n'est pas désirable parce que Colère incontrôlée est en général destructive. C'est la personne qui est trop lâche pour dire quelque chose dès le début, qui laisse sa rancune s'accumuler jusqu'à ce qu'elle éclate.

Emettez vos objections immédiatement tant que le volume est bas, et elles ne continueront pas à mijoter sous la surface. Ne soyez pas préoccupés par le fait de blesser les sentiments de l'autre type. S'il profite de vous ou s'il fait quelque chose de nuisible, c'est un crime de le laisser continuer. S'il est incapable de s'améliorer, vous feriez de toute façon mieux de l'éliminer de votre entourage.

Bien sûr, rien de tout ceci ne justifie une personne qui critique et diminue constamment autrui. Une telle personne est bloquée entre 1,1 et 2,0.

Mauvaises nouvelles

Le sommet de l'échelle nous dit que la personne haute de ton n'absorbe ni ne relaie les mauvaises nouvelles. Elle coupe ce genre de communication. Il y a de nombreuses façons pour faire cela et cela nous aidera beaucoup de les utiliser.

Si le journal vous fait croire qu'il n'y a pas d'espoir pour le monde, cessez de le lire. Si un livre est déprimant (peu importe sa valeur artistique supposée) jetez-le dans le feu, il vous servira à enflammer les premières bûches.

Trouvez des distractions hautes de ton. Cela peut vous faire rire tout bas et vous réchauffer le cœur longtemps après.

Si vous parlez avec quelqu'un et que la conversation tombe bas, changez de sujet. Coupez cette ligne de communication.

Si certaines gens persistent à ne vous offrir que mauvaises nouvelles, mensonges, commérages, discussions, critiques, désespoirs ou piques sournoises, cessez de les fréquenter. Vous ne les autoriseriez pas de déverser leur poubelle en plein milieu de votre salon, pourquoi les laisseriez-vous vider leurs poubelles mentales dans votre esprit ?

J'étais un jour à une réception, lorsqu'une femme s'enquit de ma religion. Elle eut un fin sourire quand elle demanda : « Oh, vous êtes une convertie ? »

Elle appuya si lourdement sur le dernier mot que je pus voir qu'elle préparait quelque chose de sournois. Sèchement et fermement je dis : « Je ne sais même pas ce que signifie ce mot. »

Je me détournai d'elle et me mis à parler avec les autres personnes de la table. Elle n'ouvrit plus la bouche et, chose étrange, aucune des autres personnes de notre table de six ne lui adressa la parole. Nous menâmes une conversation agréable et joyeuse.

Plus tard un des hommes me dit : « Je ne sais pas comment vous avez pu faire pour couper si efficacement la parole à Nancy, mais j'en suis heureux. C'est la première fois que je m'amuse lorsqu'elle est dans les parages. »

Cela peut paraître une façon de faire cruelle si votre programme est de préserver les politesses mondaines à travers tout. En fait il est bien plus cruel vis-à-vis de tous les autres de permettre à une 1,1 de mener et de contrôler la conversation. Cela dégénère toujours.

Donne et prend

Il est vital d'atteindre un équilibre entre ce que nous donnons et ce que nous recevons. Ce principe s'applique à des amitiés, aux mariages, aux professions, aux groupes, etc. Si nous sommes toujours en train d'aider les autres et que nous ne prenons rien en retour, nous rendons un mauvais service aux destinataires. Nous devons trouver un moyen pour que les autres s'acquittent envers nous.

Si nous recevons beaucoup d'un autre (soins, nourriture, toit, services, argent), nous devons trouver des moyens d'inverser le flux, sinon nous tomberons au niveau de mendicité d'Apathie et Chagrin.

Résumé

Ne prenez pas la décision de vous marier, de divorcer, de quitter votre emploi, d'arrêter vos études ou d'entrer au couvent quand votre ton est bas. Faites vos choix quand vous êtes au sommet.

Si vous souffrez d'un quelconque ennui de santé, consultez un médecin, la douleur rabaisse votre ton.

Sélectionnez vos associés, vos emplois, votre époux (se), vos groupes, vos patrons, vos employés et vos engagements selon le ton.

Si vous manifestez subitement une attitude temporairement en bas de l'échelle, ne prenez pas cela au tragique. Ce n'est rien d'autre que le pardessus que vous portez aujourd'hui. Ce n'est pas vous.

N'attendez pas que les autres vous encouragent pour ce que vous avez fait. Félicitez-vous vous-même et entamez le travail suivant.

N'essayez pas de jouer l'arbitre entre deux personnes qui insistent pour jouer entre elles un jeu bas de ton. Ce serait un peu comme si vous essayiez de garder un canoë en équilibre par un

vent de cent vingt km/h tout en luttant avec acharnement contre un hippopotame épileptique.

Ne vous astreignez pas à de constantes besognes fastidieuses que vous détestez. Fixez-vous un objectif valable – quelque chose qui vous intéresse fortement.

« Sans buts, sans espoirs, sans ambitions ou sans rêves, le plaisir est presque impossible à atteindre. »

L. Ron Hubbard, SCIENCE DE LA SURVIE.

Faites confiance à vos propres observations et ne vous fiez pas aux commérages, rapports, enseignements, conseils ou nouvelles de ton bas. Regardez qui est la source de la communication avant de l'absorber et de la transmettre.

N'écoutez pas et ne parlez pas à des gens bas de ton à moins que vous ne vous sentiez capables de contrôler le ton de la conversation. Par-dessus tout, ne faites jamais part de vos ambitions avec ceux qui sont en bas de l'échelle. Ils penchent vers la mort et cela implique aussi la destruction des rêves.

Prenez bien garde à tous les moyens habiles dont nous usons pour tenter de justifier notre propre comportement bas de ton. Nous sommes remarquablement inventifs à ce sujet.

Ne relâchez pas vos efforts vers de plus hauts niveaux d'intégrité personnelle. Plus vous serez capable de voir les choses telles qu'elles sont en réalité, plus haut vous monterez sur l'échelle.

Si vous vous surprenez à faire des efforts terribles pour faire quelque chose, prenez un peu de recul et voyez si réellement c'est ce qu'il faut faire. Si oui, faites quelque chose pour élever votre ton et la besogne sera plus aisée.

« Ce qui compte, ce n'est pas la force avec laquelle on désire, ce qui compte c'est la légèreté avec laquelle on désire et l'intérêt qu'on a pour ce que l'on désire. »

L. Ron Hubbard, PHILADELPHIA DOCTORATE COURSE.

Ne perdez pas votre temps à regarder en arrière, et regretter la façon dont les choses se sont passées. Votre avenir ne doit pas être modelé par le passé. Vous créez votre avenir aujourd'hui ; vous êtes le seul à pouvoir faire cela.

Ne soyez pas un être débile. Si quelque chose doit être fait, faites-le. Il est plus haut de ton de se sentir dangereux pour l'environnement plutôt que de considérer votre environnement comme dangereux pour vous.

Ne laissez pas quelqu'un d'autre vous assigner un but. Suivez vos propres convictions personnelles.

L'art peut sortir quelqu'un du découragement – pourvu qu'il sélectionne son art. Prenez donc plaisir à la musique, aux pièces de théâtre, à la décoration, aux peintures, aux livres, aux films ou à toute autre forme d'art qui vous enthousiasme.

Si vous travaillez tellement que votre besogne commence à vous sembler sévère, faites un tour dehors et portez votre attention sur les choses. Refamiliarisez-vous avec l'univers qui vous entoure. Vous parviendrez à votre besogne détendu.

Si vous passez beaucoup de temps à des travaux de bureau ou à des abstractions, équilibrez-les en vous occupant manuellement pendant vos moments de loisirs. Creusez un trou dans votre jardin, construisez un nichoir pour oiseaux, faites du bowling.

Ayez de l'estime et de l'affection pour toute personne de ton haut que vous rencontrez.

Vous pouvez faire quelque chose pour améliorer votre attitude émotionnelle. N'attendez pas que quelqu'un dans votre entourage change et vous permette de monter sur l'échelle. Pas à pas, consciemment, faites le nécessaire pour vous pousser en haut. Quand vous serez capable de voir la vie avec bonne humeur (sans pour cela en être pris de vertige), accepter les faiblesses des autres vous semblera plus facile. De toute façon, ils voudront vous suivre.

C'est pourquoi, n'essayez pas de pousser à partir d'en bas, mais tirez à partir du haut.

L'entreprise est telle qu'elle comprend quelques mauvais moments, mais aucun ton bas n'est un endroit tellement affreux à visiter pourvu que vous ne deviez pas y vivre.

Retenez seulement ce qu'est votre demeure : mobilité, liberté, détente, sensibilité, communication, compréhension, réussite, rire, puissance, amour reçu et amour donné. Vivre, dans le plein sens du terme. Voilà le sommet de l'échelle. Maintenant vous avez la feuille de route.

Bon voyage, et bonne chance.

RON'S ORG

La Ron's Org est un réseau créé en 1983 qui se différencie intentionnellement des organisations officielles de l'Eglise de Scientologie.

La Ron's Org perpétue l'application des principes de la connaissance de la vie découverte par L. Ron Hubbard, permettant à chacun de prendre en main sa vie comme il le désire, d'avoir une meilleure efficacité, une meilleure qualité de vie et davantage de joie de vivre.

La Ron's Org ne veut ni gérer votre vie, ni vous forcer à croire ou à penser autre chose que ce que vous voulez. Mais d'un point de vue philosophique, elle veut permettre à chacun de découvrir son propre point de vue et sa vision des choses comme L. Ron Hubbard le souhaitait.

Nous ne sommes pas des révolutionnaires mais des « évolutionnaires ». Nous ne sommes pas là pour tout renverser mais pour améliorer ce qui existe déjà.

En Scientologie, l'approche scientifique a rendu possible une analyse détaillée du mental ainsi que son amélioration. Et ceci est fascinant.

Beaucoup de gens se demandent pourquoi nous continuons à utiliser le nom de la Scientologie alors que nous pourrions le changer. Il est très important pour nous de communiquer ouvertement et honnêtement. Nous utilisons et appliquons la Scientologie et le disons ! Nous sommes fiers de cette philosophie qui marche et qui a fait ses preuves.

Chacun est libre d'évoluer à son rythme ou de partir s'il le désire.

*****

Nous espérons que vous avez trouvé ou trouverez ce livre utile et qu'une fois entre vos mains, vous et beaucoup d'autres pourrez avoir une vie meilleure.

Vous pouvez nous contacter directement aux coordonnées ci-dessous au cas où vous auriez un désir particulier, un intérêt d'en savoir plus ou tout simplement une question :

theta@ronsorg.ch

Au plaisir de faire votre connaissance.

L’équipe de la Ron’s Org.

LIVRES RECOMMANDÉS

Dianétique : La Science Moderne de la Santé Mentale
par L. Ron Hubbard

Dianétique : l'Evolution d'une Science
par L. Ron Hubbard

Science de la Survie
par L. Ron Hubbard

Les Problèmes du Travail
par L. Ron Hubbard

Scientologie, une Nouvelle Optique sur la Vie
par L. Ron Hubbard

Les Fondements de la Pensée
par L. Ron Hubbard

Avez-vous vécu avant cette vie ?
par L. Ron Hubbard

Self-Analyse
par L. Ron Hubbard

Miracles au Petit Déjeuner
(Une nouvelle et saisissante approche pédagogique)
par Ruth Minshull

Efficacité
par Ruth Minshull

Les Hauts et les Bas
par Ruth Minshull