

# HALTE aux METHODES de VOYOUS !



par Clio Franguiadakis  
Coaching de Dirigeants et Managers.

Performances \* Équilibre  
Intelligence Émotionnelle  
Leadership \* Coopération.



**Osez l'Odyssée!**  
... et réalisez vos projets ...

## GESTION DE CONFLITS EN ENTREPRISE

# HALTE AUX METHODES

## de VOYOUS !

*Si toute épreuve de vie vient titiller votre personnalité et votre résilience (capacité à vivre, à réussir, à se développer en dépit de l'adversité, selon Boris Cyrulnik), c'est en temps de crise, maladie, accident, catastrophe naturelle ou guerre que chacun.e révèle qui il/elle est vraiment, (in)consciemment : ombre et lumière, ange ou démon, Dr Jekyll et Mr Hyde.*

*Abordons aujourd'hui le côté sombre de ceux que l'on pourrait qualifier des « voyous ».*

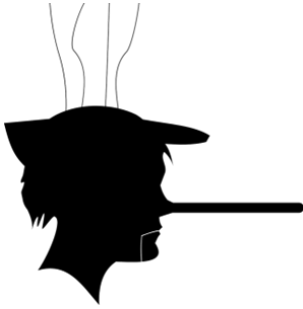
*Leurs comportements nous choquent d'autant plus que nous avons aujourd'hui besoin d'humanité, authenticité, solidarité, bienveillance.*

*L'enjeu ? ...ne pas perdre votre âme, prendre votre place et veiller à combler vos besoins fondamentaux.*

*Ambitieux ? Non ! ...essentiel et vital pour rester performant.e au travail et espérer atteindre vos objectifs.*



# 1 - UNE HISTOIRE DE VOYOU !



## Qui est-il ?

Issu de la contraction de « voie » + « filou », le voyou au 19<sup>ème</sup> siècle dormait dans la rue. **Plus souvent un homme** (*les femmes représentent moins de 5% des personnes condamnées à la prison !*) au comportement provoquant et à la morale douteuse, il enfreint la loi, transgresse règles et codes en vigueur, et sait utiliser les armes pour **racketter autrui**. Il exerce une **forme de pouvoir sur l'autre**, sait prendre l'ascendant et rompre l'équilibre. Le voyou est qualifié de malhonnête, méprisable, bagarreur, sale type, contrevenant, délinquant, méchant, scélérat, malfaiteur, perversi, escroc

## Une question de mauvaise foi

Perfide, déloyal, faux, traître, trompeur : le voyou est une espèce particulière de menteur qui **fait violence à la réalité et vérité**, et refuse de reconnaître l'évidence. Serait-ce une intention de **toute-puissance** décrétant que seule SA vérité existe ? Ou simplement de la **mauvaise foi** niant la réalité, détournant le sens des mots et empêchant tout dialogue ?

## Le voyou ne respecte rien

...ni contrat, ni accord, ni engagement, oral ou écrit, qu'il rompt abusivement et sans préavis plutôt que d'invoquer des circonstances atténuantes et de négocier. Il veut dominer autrui, prendre le pouvoir ET avoir du pouvoir : financier, décisionnel, politique, image. Il sait exiger d'autrui qu'il satisfasse ses propres besoins, ce qui est à la base du **triangle dramatique Persécuteur-Sauveur-Victime** (*Steven Karpman*) et des **jeux psychologiques** (*concept d'Analyse Transactionnelle par Eric Berne*). Le besoin de l'autre est donc ignoré et devient l'expression d'un rapport de forces conscientes ou inconscientes, dans lequel on ne peut vivre qu'en **domination** (= persécuteur qui accroît emprise et maltraitance) **ou soumission** (= victime qui vit sous la menace et peur).

## Une posture « OK » ou « pas OK »

Les relations aux autres et à la vie sont souvent l'objet de fantasmes et nourries de façons variées. La question est : **suis-je OK (= quelqu'un de bien, qui a de la valeur) ou pas ? Et l'autre : est-il OK ou pas à mes yeux ?** Comment cette position de vie (*concept de Eric Berne*) m'amène-t-elle à justifier mes décisions et comportements au quotidien ? Ai-je conscience que mon degré d'estime de moi et de confiance en moi influence la façon dont je pense, ressens, agis et entre en relation avec autrui ?



**Qu'en est-il du voyou ?** Il est en position « OK+ *extrême* » et considère les autres « pas OK », exprimant sa supériorité et domination, agressivité et rejet. Il manipule, flatte, séduit, culpabilise, dévalorise, exagère, dissimule, ne respecte ni les droits ni les besoins d'autrui, et déforme ses propos à son avantage. **Son pouvoir repose sur la menace et la peur**. Ce qu'on dénomme « **management de la peur** » en entreprise. Il ressent mépris ou insensibilité, et se comporte en batailleur arrogant. Ses croyances ? Mieux vaut mordre avant d'être mordu ! Les autres vont profiter de lui s'il se montre faible. Il faut se faire entendre pour obtenir ce que l'on veut...

## Derrière un voyou se cache un enfant

...qui sans doute **manque de confiance en lui** et n'a pas surmonté certaines épreuves de vie, ressent la peur de l'autre (regard, jugement, agressivité, rejet, abandon, humiliation), la jalousie ou l'envie, la haine et l'absence d'empathie, et ne se donne pas l'autorisation d'exister de façon assertive, maintenant ainsi ses **croyances négatives sur lui, les autres et la vie...**

Le voyou a-t-il été un enfant traumatisé, resté coincé dans le passé et qui n'a pas fait son deuil ? Ou bien est-il simplement dénué de toute moralité et altérité ? Bonnes questions. **Les émotions de tristesse** (perte, manque), **colère** (injustices, dommages, irrespect, trahison), **peur** (insécurité), **dégout, honte, culpabilité** sont présentes, même si enfouies au 1<sup>er</sup> abord sous un couvercle d'absence de moralité et altérité.



## 2 – EXEMPLES DE METHODES DE VOYOUS

### ...liées à l'argent

- Un promoteur refuse de payer les travaux effectués par un artisan du bâtiment pour motifs extravagants.
- La direction d'un domaine viticole licencie brutalement une employée qui a refusé de participer à une fraude caractérisée.
- Une entreprise exige plus d'unités d'un produit au moment de la livraison sans changer le prix total, prétextant la crise.
- Les dirigeants d'une agence de communication, qui ont détourné de l'argent, licencient le manager qui a tout compris.
- La direction d'une maison de négoce remercie durant sa longue période d'essai une salariée tombée enceinte accidentellement.
- Une cliente refuse de régler au peintre des toiles abstraites au motif qu'elle a trop dépensé par ailleurs.
- Un centre de formation annonce de façon mensongère que 100% de ses apprenants ont trouvé un emploi.
- Un client invoque la qualité défectueuse de photos et vidéos déjà livrées pour ne pas payer le photographe...



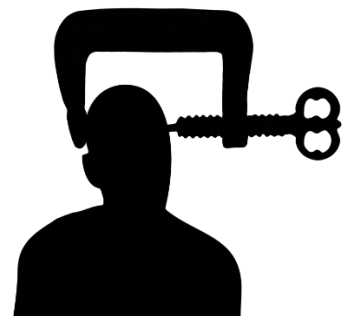
### ...liées aux relations



- User de **stratégies verbales violentes et répétitives** : accuser ou reprocher à tort, agresser, demander sans cesse des comptes, juger, étiqueter, dévaloriser, critiquer l'être entier, exiger, faire chanter ou menacer, dénigrer, feindre d'être d'accord, manipuler, ordonner ou interdire, insulter, mentir, non-dits...
- **Jouer à « c'est moi le chef ! »** : tutoyer sans réciprocité, couper la parole, ignorer les rituels de salutations, ne pas regarder dans les yeux, refuser le dialogue, ne pas répondre, utiliser un entretien pour déstabiliser, changer les horaires au dernier moment, omettre d'inviter aux réunions ou événements clés, humiliations en public, aboyer ou s'emporter à tout va, faire preuve de complaisance à l'égard de certains, punir la prise d'initiative...
- **Afficher une intégrité défaillante** : comportements changeants, chiffres manipulés, flexibilité à sens unique, diviser pour mieux régner, compétition encouragée...

### ...liées à l'organisation

- **Dire tout et son contraire** : consignes, prescriptions, procédures, tâches, objectifs non smart, reporting, prêcher le faux pour avoir le vrai...
- **Générer une perte de sens** : absence de vision partagée ou mission, mettre au placard, charge de travail excessive et injuste...
- **Mal gérer le travail** : échéances impossibles à tenir, absence de suivi, flou artistique, priorités changeantes, absence de traces écrites, absences pas remplacées, réunions à des heures impossibles...
- **Amener autrui à travailler dans l'illégalité** : fausses factures, sécurité défaillantes, normes de qualité pas respectées...
- **Abuser de sanctions** : exiger de nombreux reporting, refuser toute demande, inciter à la démission, ôter une prime, refuser les congés au dernier moment...



J'imagine que l'un des exemples réels ci-dessus a résonné en vous ?



## 3 - QUE FAIRE FACE A UN VOYOU ?

### Prendre conscience de votre attitude en stress

#### Quel type de comportement adoptez-vous ?

Repli sur soi et silence ? Soumission ? Justification ? Larmes et plaintes ?  
Évitement ? Fuite ? Prétextes pour ne pas agir ?  
Concentration difficile ? Agitation ? Sur-adaptation ?  
Agressivité ? Résistance et rébellion ? Rumeurs lancées ? Triche ou revanche ?  
Maladie psychosomatique ? Addictions (sport, médicaments, alcool, cigarette) ?  
Grignotage ?



- Ensuite **identifier vos multiples émotions** : tristesse, peur, colère, honte, culpabilité, qui évolueront en sentiments plus durables tels qu'injustice, humiliation, irrespect, rejet, trahison, solitude, mal-être, désir de vengeance... et la **peur d'être soi-même**, s'affirmer, décider et agir, échouer ou réussir (Cf. article du 18/10/2019 à quoi jouez-vous, aux échecs ou à la réussite ?). Car vous adoptez alors une position de vie « pas OK », synonyme de dévalorisation de vous, avec pour conséquences démotivation, relations conflictuelles, baisse de résultats, échecs à répétition...

### Redonner du sens à ce qui se passe



- **Prenez un temps de réflexion** pour comprendre que vous êtes pris dans un **jeu psychologique** (de pouvoir ou manipulation) stérile et générateur de stress et inefficacité, dont chacun sortira perdant et confirmera ses croyances négatives et limitantes sur soi, sur autrui et sur la vie en général.
- **Examinez l'intensité du jeu psychologique** en cours :  
1<sup>er</sup> degré avec de simples et brefs désagréments affectifs ou physiques ;  
2<sup>nd</sup> degré si les règlements de comptes laissent des traces morales et nuisent à votre santé ;  
3<sup>ème</sup> degré s'il en résulte un fort dommage psychologique ou physique se terminant par un divorce, au tribunal, à l'hôpital, en prison... ou à la morgue.

### Prendre du recul sur votre fonctionnement

#### ➤ Posez-vous les bonnes questions :

Quelles hésitations ou croyances vous empêchent d'atteindre vos buts ?  
Quelle est votre part de responsabilité ?  
Qu'est-ce que vous attendez pour tenter votre chance et passer du côté de la Vie ?  
Quoi mettre en œuvre pour vous sentir en accord avec vos besoins, valeurs et motivations ?  
À qui ou à quoi être déloyal(e) pour vous faire respecter enfin ?...



#### ➤ **Osez écouter votre intuition**

qui est faite de vos expériences et rencontres passées, apprentissages, besoins et valeurs, émotions et freins...

Osez croire en vous, osez vous respecter et veiller sur votre bien-être.

**Oui!** vous avez besoin de reconnaissance pour vous épanouir.

Mais **non ça suffit!**

*En nourrissant aujourd'hui ce qui a besoin de l'être,  
je permets réparation à certains dommages du passé.*



## Changer la dynamique relationnelle

- **Tentez d'arrêter le jeu** en revenant à un comportement Adulte rationnel : observez votre langage verbal et non-verbal ; notez les dévalorisations ; identifiez votre point faible ou complexe par lesquels vous vous êtes laissé/e appâter pour tomber dans le piège du voyou ; essayez d'ignorer le jeu et de ne pas répondre ; confrontez l'autre à ce qui se passe ; osez la bienveillance en mode « Communication Non Violente ».



- **Si rien de tout cela ne fonctionne**, restez bienveillant/e vis-à-vis de vous-même et osez l'évitement, la fuite, ou la rupture de toute relation toxique. Et recherchez de l'aide.
- Au sein de vos groupes d'appartenance, proposez d'**élaborer ensemble des règles éthiques** propices à l'intelligence collective et à un fonctionnement plus sain : confidentialité, écoute, non-jugement, respect, soutien, liberté d'intervenir, confiance en soi et en l'autre... et sanctions si besoin. Cet exercice est bien plus complexe qu'on le croit et nécessite souvent une bonne demi-journée.
- **Rappelez au voyou les termes du contrat et faites vos choix en conscience** : ne rien faire et accepter l'inacceptable ; ou bien demander réparation pour les dommages subis, voire aller en justice. (Cf. article du 20/11/2020 *Le contrat, un pacte avant tout relationnel*).

### 1,2,3... en route

pour plus de conscience, confiance, cohérence, coopération et sens dans vos fonctions professionnelles !

*Soyez le changement que vous voulez voir dans le monde ! Gandhi*

Eric Berne, fondateur de l'Analyse Transactionnelle, a résumé le jeu avec sa formule :

**A + PF ⇒ R ⇒ CT ⇒ MC ⇒ BN**

-  **Appât ou Attrape-nigaud ou Amorce = piège tendu par A à B** (*sujet apparent mais sous-entendus*)
-  **+ Point Faible révélé = complexe** (*qui pousse B à entrer dans le jeu lancé par A*)
-  ⇒ **Réponses répétitives avec sous-entendus, qui déclenchent le conflit** (*échanges stimulants ou menaçants*)
-  ⇒ **Coup de Théâtre = déclic** (*prise de conscience des motivations cachées de B par A*)
-  ⇒ **Moment de Confusion ou Stupeur** (*Malaise, confusion, agressivité sur un schéma répétitif « toujours » ou « jamais »*)
-  ⇒ **Bénéfice Négatif : OK-** (*renforcement des croyances négatives sur soi/autrui/la vie, situations anciennes revécues, confirmation de son scénario de vie*)

Mes sources : Eric Berne, France Brécard, Laurie Hawkes, Jacques Moreau, Vincent Lenbard...

