

NOTRE INFLUENCE

**L'influence que nous avons sur autrui
lorsque nous effectuons un changement intérieur en profondeur
va bien au-delà de notre simple entourage**

Le présent article est en grande partie extrait du livre en cours d'écriture sur la culture du profit et les moyens de la quitter. Il s'inscrit dans le cadre du site : "Se changer soi pour changer le monde", de manière à mieux comprendre que notre changement personnel n'est pas vain, et peut avoir un impact nettement plus important que ne laissent voir les apparences.

Sommaire

Introduction.....	1
Conscientiser, chercher à influencer : c'est se tromper.....	2
La réelle influence s'opère loin des discours.....	3
L'intelligence collective.....	4
Les neurones miroir.....	4
L'épigénétique.....	6
La contagion de l'altruisme.....	6
Les champs morphogénétiques.....	7
L'auto-contagion.....	7
La transmission de toutes nos pensées et émotions.....	8
Le pouvoir des minorités.....	10
Conclusion.....	12

Introduction

Nous évoluons actuellement dans une société basée sur le rapport de force, où ceux qui détiennent le pouvoir font les choix pour les autres. Et ces dernières décennies, ce pouvoir n'est plus seulement détenu par les autorités politiques, judiciaires, militaires, etc. Ce pouvoir est désormais aussi partagé par les entreprises, les banques avec l'aide de l'influence de la publicité, des médias, et autres lobbies liés au profit. Cette influence a en grande partie permis de détourner ce pouvoir, en nous dictant nos comportements - de consommation principalement - en créant chaque jour de nouvelles modes, de nouveaux besoins, en favorisant les addictions, en manipulant, et en proposant toutes sorte de mirages, plus scintillants les un que les autres.

Nous n'obéissons dès lors plus uniquement à des règles ou des lois, mais sommes bien plus influencés et manipulés via les règles implicites dictées par la sphère commerciale, économique et financière dans laquelle nous baignons. En ce sens, l'influence par la manipulation est devenue non seulement tolérée, mais même prônée, voire carrément un must dans certains milieux. Cette intégration est telle, que l'on peut par exemple observer que la majorité des gens acceptent non seulement la présence de la publicité, mais ils acceptent également qu'elle soit personnalisée, et certains considèrent même cela avantageux.

Il devient de plus en plus évident que ceux qui détiennent le pouvoir, officiellement, n'en ont pas tant que cela, et ne l'utilisent, de très loin, pas à bon escient. Chacun tire la ficelle de son côté, avec pour conséquence une inertie monstrueuse. A l'inverse, ceux qui détiennent les pouvoirs économiques et financiers, mettent des freins à toute possibilité d'évolution vers des décisions plus saines. Même si la description peut paraître caricaturale, elle n'est pas loin de la réalité. L'inertie face au réchauffement climatique en est l'illustration la plus évidente. Nous allons droit dans le mur, tout le monde le sait, et pourtant les gouvernements et les entreprises, dans leur toute grande majorité, ne changent pas de direction d'un iota, et continuent même à accélérer.

En tant qu'individu, et en tant que consommateur, la plupart du temps, nous sommes pris dans le piège de décisions que soit nous n'approuvons pas, soit qui nous influencent implicitement. Et cela d'autant plus si nous sommes attachés à des valeurs de statut et de pouvoir, à l'argent, au plaisir facile, à la frime, au gaspillage. Car ceux-ci sont très convaincants pour nos pulsions et notre mental.

Et lorsque nous prenons conscience de ce piège, nous nous sentons en général impuissants face à la taille et la complexité du système qui impose une société que nous aimerais voir changer. Cette impuissance nous fige dans notre case, où en général nous nous complaisons dans l'inaction, ou en nous plaignant, en râlant sur tout ce qui ne va pas.

Pourquoi bougerais-je le petit doigt alors que je sais que mon voisin ne bougera pas?

Et lorsque nous avons la force de dépasser cet état passif de participation complaisante, de soumission, et d'inertie, nous nous engageons souvent dans la rébellion ou en tout cas, dans une forme d'opposition.

Nous nous associons à une forme de contre-pouvoir : partis politiques, syndicats, ONG, anarchisme, afin d'annuler ou contrer les pouvoirs que nous n'approuvons pas.

Pourtant, ces contre-pouvoirs existent depuis des dizaines d'années. Et s'ils ont obtenu des avancées réelles jusque dans les années 70-80 du siècle passé principalement, leur influence actuelle ressemble plus à un statu quo, et même dans certains domaines à un véritable recul.

Il est dès lors indispensable d'agir autrement, d'agir ailleurs. Comment alors influencer le cours des choses?

Conscientiser, chercher à influencer : c'est se tromper

La réponse n'est pas dans la recherche à influencer autrui. Voici pourquoi.

Lorsque survient la conscience des pièges de la société de l'argent, du pouvoir, du profit et par conséquent la volonté de se démarquer de ces abus ; un désir ardent d'influencer ceux qui détiennent le pouvoir, et pour cela, d'amener l'entourage et même bien plus, à faire de même, devient souvent l'objectif principal. Beaucoup de personnes se découvrent alors des vocations de missionnaire, en avançant à petit pas et en tentant de faire avancer autour d'eux à grands pas. Et cela provoque plus souvent l'inverse de l'effet recherché, à savoir : de la résistance.

Je n'irai pas jusqu'à dire qu'il soit vain de témoigner, d'argumenter occasionnellement (sans insister) auprès de notre entourage, en tentant de simplement interpeller, sans plus, pour ramener plus de justesse. Mais mieux vaut être prêt à ne pas en voir les effets, en tout cas, pas rapidement. Car très souvent, il existe un décalage dans le temps entre ce que l'on tente d'essaimer autour de soi, et l'intégration par l'entourage de ce contenu. Et le savoir est essentiel. On peut ainsi espérer que le message, même s'il est dénié dans le présent, puisse être malgré tout intégré, et que son souvenir, dans le futur, pourrait agir lors de crises, ou en présence d'autres sources d'influence, qui, combinées finiront par faire un travail de conscientisation. Cependant, les catastrophes annoncées qui se multiplient ne nous laissent pas le temps d'envisager de changer les choses en influençant à si long terme. Penser que conscientiser notre entourage est porteur, c'est se tromper.

Dès lors, mieux vaut apprendre à penser différemment tout en acceptant de ne pas pouvoir convaincre. Car l'évolution de ceux qui nous côtoient ne dépend pas de nous (excepté si nous avons un rôle éducatif à jouer à leur égard). Cela ne veut pas dire qu'il faille taire nos opinions ou garder pour nous des informations. Mais nous devons savoir que leur impact peut être minime, voire inopérant au moment où nous les exprimons. Et que plus nous inondons un entourage rétif à nos discours ou arguments, plus ils tenteront de les dénier ou de les fuir, et donc de nous fuir ou nous faire taire.

Mais dans tous les cas, influencer ne peut pas être un objectif en soi. Il vaut donc mieux garder à l'esprit qu'il est indispensable de ne pas s'attendre à voir l'effet de notre influence autour de nous.

A l'inverse, nous avons tout pouvoir sur nos propres comportements, nos croyances, nos intentions et donc pour nous concentrer sur nos propres objectifs vers plus de conscience, plus de sens de la responsabilité, et plus de solidarité, en gérant mieux nos pulsions et notre mental afin qu'ils servent davantage les raisons du cœur.

L'influence vient en prime lorsque l'on change soi-même. L'essentiel étant de faire notre part, de donner le meilleur de nous-même, avec humilité.

Si nous savons que ceux qui détiennent le pouvoir n'en font pas bon usage, que ceux qui cherchent des contre pouvoirs, ont très peu d'impact sur les décisions des premiers, il nous reste notre part à effectuer, en quittant le jeu et les règles qu'il implique. Et si vous croyez que vous n'êtes qu'une goutte d'eau dans l'océan et que vous investir personnellement vers le changement est peine perdue, vous vous trompez tout simplement.

La réelle influence s'opère loin des discours

Car l'autre facette de la médaille est que nous exerçons bel et bien une influence, mais à un tout autre niveau.

Car, s'il n'est pas facile de convaincre; on peut malgré tout opérer un changement autour de nous d'un autre ordre, car une force psychologique, et le rayonnement ou charisme qui découle de l'évolution personnelle peuvent influencer d'une autre manière.

Et cette influence n'est pas négligeable du tout, d'autant plus qu'elle fonctionne avec effet boule de neige, c'est-à-dire, en courbe ascendante.

A priori, il est naturel de concevoir que notre petite goutte d'eau individuelle dans l'océan des près de 8 milliards d'individus sur la planète, est insignifiante. Presque tout le monde est convaincu que seuls les buzz, les mass médias, les opérations de marketing de grande ampleur, les lobbies, certains pouvoirs politiques, et à la rigueur certaines pétitions et manifestations, peuvent être à la source de

changements à grande échelle.

Je ne vais pas prétendre qu'ils sont inopérants. Mais cela vaut la peine de creuser le sujet du pouvoir de chacun.

Individuellement, nous ne sommes pas impuissants du tout, mais, le plus souvent, nous ignorons à quel point notre influence peut être grande, et en général, de manière totalement inconsciente.

En dehors des aspects relativement conscients, tel que le pouvoir de convaincre, le pouvoir de l'exemple, celui du témoignage, celui de l'éducation et de l'enseignement ; l'influence peut s'opérer autrement.

Et c'est bien moins le discours que nos actes et nos pensées qui sont en jeu.

Tant que nous cherchons à exercer un contre pouvoir, face aux dysfonctionnements dans tant de domaines de la société, nous resterons à nous leurrer et à brasser du vent bien plus qu'à obtenir des résultats concrets. Quand nous en avons la possibilité, mieux vaut quitter les règles d'un jeu que nous n'approuvons pas, et que nous suivons plus par inertie que par conviction. Car, rester dans le jeu, c'est participer à tous ces dysfonctionnements, c'est être complice, c'est maintenir en place ce que nous dénonçons.

Quitter le jeu c'est jouer sa part de colibri. Cela consiste à arrêter d'être complaisant, et aussi arrêter d'attendre que les autres s'y mettent, et à nous concentrer sur nos propres pas, si ténus soient-ils.

Lorsque nous faisons notre part, nous entraînons de facto les autres à faire de même, car toute une série d'autres sources d'influence moins connues, non perceptibles et qui fonctionnent comme des catalyseurs, vont exercer leur effet dans la même direction. Celles-ci se combinent, et font partie en fait d'un même processus. Nous faisons partie d'un tout, et c'est le tout qui est sur un chemin d'évolution. En considérant les choses ainsi, on comprend que l'évolution est inéluctable et bel et bien à notre porte, et à notre portée. Et en décidant d'emprunter ce chemin à notre niveau, individuel, et en nous y impliquant ; non seulement nous cessons de faire obstacle à cette évolution, mais surtout nous contribuons à l'accélérer. Voici quelques uns de ces facteurs d'influence. Le premier et le dernier ne sont pas individuels, mais font partie de ces catalyseurs alternatifs et moins connus.

L'intelligence collective

L'intelligence collective fait partie des solutions du cœur. Elle se manifeste en dehors des rapport de force, loin des milieux où la compétition mène la danse, des systèmes sociaux basés sur la coercition et l'orgueil. Elle se manifeste lorsque chaque individu dans un groupe oriente ses intentions sur une ou des causes communes, vers un même objectif, avec pour motivation principale l'aboutissement du projet, en étant capable de laisser de côté ses intérêts personnels. Quand le tout devient plus important que le soi dans le cadre du projet. Car, quand la volonté solidaire est d'aller dans une même direction, on évite plus facilement les différends et les choses se mettent en place naturellement. Les priorités sont alors fondamentalement transformées et cela permet d'accéder à une créativité, une intelligence, une efficacité et une force de persuasion, de loin supérieures à l'addition de celles de chaque individu y participant. Le groupe fonctionne alors comme un banc de poisson, un vol de milliers d'oiseaux, une équipe de champions. De tels projets essaient nettement plus rapidement que les autres, sans pour autant faire le "buzz" ou recevoir la publicité des médias.

Les projets fonctionnant avec l'intelligence collective ont dès lors nettement plus de chance d'aboutir que tous les autres. Ainsi, plus il en sera fait usage (et leur fonctionnement est de plus en plus connu et recherché), plus on multipliera les occasions d'aller dans le sens des solutions, de l'évolution, et où la créativité prendra le pas sur la reproduction de ce qui s'est toujours fait, sans pour autant tourner le dos aux traditions. [réf à l'article : <http://sechangersoi.be/4Articles/intelligencecollective01.htm>]

Au niveau individuel il est donc essentiel d'orienter nos actions vers des groupes où l'intelligence collective peut fonctionner.

Les neurones miroir

Les neurones miroir ont été découverts en 1996 en Italie par Giacomo Rizzolatti, neurologue de l'Université de Parme. C'est une découverte majeure, qui pourtant n'a pas fait grand bruit dans les médias. Si notre apprentissage est basé sur notre expérience ; il est également, naturellement et automatiquement, aussi basé sur l'imitation de ce que l'on voit, entend, perçoit.

Lorsque nous observons quelqu'un faire un mouvement ; des neurones moteurs s'activent dans notre cerveau également, alors que notre corps ne participe pas à l'action. De la sorte, lorsque notre intention (consciente ou inconsciente) est d'imiter le geste observé, nous apprenons déjà, rien qu'en l'observant, même si nous n'en sommes pas conscients.

La contagion de l'imitation est déjà visible dans les comportements du quotidien tels que le bâillement, ou le fou rire, facilement imités par les gens qui nous entourent. Connaître cet effet et être conscient de ses conséquences, force à apprendre à agir de manière plus responsable, en toutes circonstances. Un exemple qui illustre bien cela est le rôle du piéton au carrefour. Lorsque un piéton traverse la rue alors que le feu est rouge pour lui; s'il n'est pas seul, il y a de fortes chances que les autres piétons vont le suivre, l'imiter - sans avoir vérifié ni le feu, ni l'arrivée possible de voitures - par simple effet miroir.

Si le piéton qui traverse le premier au rouge, est conscient qu'une voiture arrive à 50 mètres, et force le pas pour l'éviter, il n'en sera pas de même pour ceux qui l'ont suivi par automatisme.

Dès lors, en tant que piéton, si l'on est conscient de ce processus automatique possible chez les autres piétons, on sait la responsabilité que nous portons en traversant le premier au rouge. Cela va d'office nous amener à réévaluer notre attitude, et vérifier d'abord si nous sommes suivis ou non, voire peut-être nous amener à prendre l'habitude de respecter le feu rouge pour les piétons en toutes circonstances.

Si je donne cet exemple, c'est parce qu'il illustre assez bien la responsabilité de tous nos actes ou comportements devant témoins, même les plus anodins, et par conséquent l'apprentissage du choix de poser certains actes ou pas, ou de la manière de les poser, en fonction de leurs conséquences sur ceux qui en sont les témoins.

Le rôle d'éducation par les parents fonctionne bien sûr de la même manière. Outre le rôle actif, tous les faits et gestes des parents sont sujets à imitation par les enfants.

Dès lors, quand nous adoptons de nouveaux comportements qui interpellent notre entourage, nous risquons bel et bien de les influencer sur le long terme, sans avoir à prêcher ou argumenter. Car si nous travaillons à tenter de les convaincre de nous suivre et qu'ils sont plutôt réticents à la base, nous risquons bien plus d'obtenir de la résistance de leur part.

Notre responsabilité dans nos comportements personnels, est donc bien plus importante que le seul chemin que nous empruntons individuellement. Il peut impliquer le chemin que les autres vont également emprunter.

Ainsi, tout apprentissage de nouvelles méthodes, de nouveaux comportements, par certains membres d'une communauté, risque un jour ou l'autre d'être imité par les autres membres de la communauté. La responsabilité de choisir les bons comportements est dès lors nettement plus importante qu'on ne l'imaginait auparavant.

Et dans ce sens, on peut mieux comprendre encore l'importance du quatrième pouvoir que représente les mass médias. Programmer des émissions, des séries, de la télé-réalité, qui sont basés sur la violence, le sexism, l'injustice, la compétition, la manipulation ; consiste intrinsèquement à éduquer les téléspectateurs à intégrer ces comportements.

C'est pareil pour les autres médias comme, le cinéma, les youtubeurs ou influenceurs et leurs millions de followers, les réseaux sociaux, etc., et l'invasion massive de la publicité à tous les étages.

Le contenu de nos informations, les méthodes pédagogiques dans les écoles, etc. ; sont tous sujets à imitations pour ceux qui en sont les destinataires.

Un autre aspect à prendre en compte avec les neurones miroirs est leur inefficacité pour tout ce qui provoque notre aversion. Ce qui empêche dès lors l'imitation.

A priori cela pourrait nous éloigner du danger d'imiter tout ce qui est néfaste dans notre entourage. Sauf que, il faut aussi tenir compte de l'habituation. Plus nous vivons par exemple dans un milieu violent, plus nous nous y habituons et plus nous l'acceptons. Et cela peut se faire à pas de souris, sans que nous n'y prenions garde [réf : le principe de la grenouille dans la marmite : <http://sechangersoi.be/5Contes/Lagrenouille.htm>].

Dès lors, il n'est pas étonnant que dans une société, où la publicité nous inonde et nous pousse à consommer, où la télévision et le cinéma nous montrent à foison tous les pires aspects du comportement humain et toute l'horreur de l'actualité ; que nous finissions par simplement endosser le rôle de mouton, de consommateur et nous comporter de plus en plus violemment, égoïstement, malhonnêtement, en apprenant à nous méfier de tout, et en finissant par appuyer les politiques les plus fascistes, tout en tentant de nous forger un capital d'actions, tout en nous accrochant à faire coûte que coûte ce qui nous plaît sans nous soucier de ceux qui autour de nous souffrent. Je force bien sûr le trait. Personne ne ressemble à cette caricature. Pourtant nous en avons chacun adopté l'un ou l'autre aspect de manière marquée, ou parfois plus subtile et insidieuse.

Une remise en question en profondeur pour le choix des émissions et autres contenus écrits, télévisuels, cinématographiques, ou sur le net, aura donc un sérieux impact sur ceux qui s'en imprègnent.

Devenir conscient de cet aspect de l'imitation par les neurones miroir, peut motiver à tenter de nous abreuver d'autres images, d'autres informations, mais aussi à nous comporter différemment, et à chercher à côtoyer des gens qui ont pris la même direction.

Pour en savoir plus sur les neurones miroirs, voici deux références :

[<https://nospensees.fr/neurones-miroir-empathie/>]
[<https://www.pourlascience.fr/sr/article-fond/les-neurones-miroirs-1419.php>]

L'épigénétique

Je ne peux prétendre connaître ce thème, et ce paragraphe a d'ailleurs été ajouté après l'écriture du reste du document, car il m'a été soufflé par la lecture du livre « Pour vivre heureux, vivons égaux ! » de Richard Wilkinson et Kate Pickett, ainsi que ce qu'en dit Joe Dispenza dans ses livres, conférences et formations. En peu de mots, voici ce que j'en ai compris par rapport au présent sujet. Si nous naissions avec un ADN défini, qui compose nos gènes et ne peut être modifié au cours de notre vie ; nos gènes eux peuvent être modifiés par nos expériences. Ils peuvent être activés ou désactivés. Et leur état, fonction de notre vécu, peut se transmettre tel quel pendant plusieurs générations.

Dès lors que nous apprenons des modes de fonctionnement nouveaux dans la vie, avant de devenir parent, cela peut engendrer l'activation ou la désactivation de certains gènes. Notre évolution va ainsi bénéficier à nos futurs enfants sans qu'ils aient à effectuer tout le travail de transformation que nous aurons eu à effectuer.

Et à l'inverse, l'épigénétique peut renforcer les inégalités sociales, car si la pauvreté génère seulement des comportements de survie, elle peut également créer une forme de cercle vicieux. Car, étant éduqué dans un milieu défavorisé, cela génère des conditionnements aux comportements de survie chez les enfants, et au-delà, cela peut également être légué aux générations suivantes par hérédité.

Dès lors l'évolution dans les comportements, dans les fonctionnements mentaux et émotionnels chez des parents potentiels, peut assurer aux générations futures le maintien de cette évolution dans le temps.

La contagion de l'altruisme

La contagion de l'altruisme pourrait être la conséquence des neurones miroir. Cependant cette

contagion a une force plus grande encore, car lorsque l'on assiste à un geste d'altruisme, on est imprégné d'une émotion positive, un sentiment qui donne du sens. Et cette impression génère l'envie de faire pareil. Il n'y aura pas forcément imitation du comportement, mais l'acte d'altruisme observé est en quelque sorte le déclencheur d'une chaîne d'actes altruistes qui seront posés ensuite par l'observateur. [réf :

https://www.rtb.be/info/societe/detail_l-elevation-quand-etre-le-temoin-d'une-bonne-action-fait-de-nous-une-meilleure-personne?id=9876159

Cette contagion est également réflexive : être généreux, bienveillant, donner de soi, nous fait du bien et nous pousse à continuer en ce sens. Plus on l'expérimente, plus il devient facile de quitter les registres plus égoïstes de l'individualisme qui consistent à persévéérer à faire ce qui nous plaît sans tenir compte des autres, etc.

L'altruisme, s'il n'est pas feint, s'il est initié par de la véritable bienveillance et de l'empathie, peut faire un effet important de contre-poids aux habitudes, aux conditionnements, aux pulsions et aux addictions. C'est aussi la lumière qui peut nous aider à dissoudre notre part d'ombre. Car notre bienveillance par rapport à nous-même, en acceptant nos parts plus sombres, nous ouvre à accepter l'autre de la même manière, et permet d'apprendre à donner sans compter.

Tous les comportements qui consistent à sortir du système économique tel que nous le connaissons actuellement, peuvent être empreints d'une intention altruiste, d'une soif de justice, d'une motivation solidaire. En ce sens, non seulement ils peuvent générer automatiquement l'imitation, mais ils vont probablement aussi consister en une stimulation à aller plus loin encore, pour ceux qui en sont les témoins. D'une certaine manière, la solidarité et tous les comportements humanistes, sont des moteurs d'une spirale positive, constructive, créative vers plus de comportements de ce genre. On peut aisément alors imaginer que plus il y aura de citoyens qui les pratiqueront, et donc de citoyens qui en seront témoins ; plus facilement ces comportements finiront par se généraliser.

Les champs morphogénétiques

Plus loin encore, il existe un autre niveau d'apprentissage collectif automatique et inconscient.

Rupert Sheldrake, biologiste britannique, a émis toute une théorie à ce sujet [<https://sechangersoi.be/4Articles/Sheldrake01.htm>]. Sa théorie est basée sur le constat en biologie, que lorsqu'une communauté effectue un apprentissage, et une fois que cet apprentissage est acquis par un nombre suffisant des membres de cette communauté, il devient automatiquement acquis par tous les membres de cette communauté, mais également par tous ceux des communautés de la même espèce ; et cela, même en l'absence de toute communication matérielle entre ces communautés. Et cela vaut tout autant pour les êtres humains.

Alors que nous avons coutume de penser que notre mémoire est localisée dans notre cerveau, que nos gènes sont responsables des caractères héréditaires et que nos pensées sont la conséquence uniquement de phénomènes chimiques et électriques siégeant dans le cerveau, Sheldrake postule qu'il en est autrement.

Les modifications que nous introduisons dans notre vie à un niveau individuel auraient ainsi un impact sur notre entourage, et bien plus loin, même si nous ne les montrons ou ne les communiquons pas.

Cette théorie permet d'envisager l'accélération des transitions à venir. Plus les groupes concernés seront importants, plus rapidement les transformations interviendront et à grande échelle. Cela permettrait d'envisager que face à l'effondrement de notre civilisation qui devient de plus en plus visible, la renaissance d'une nouvelle civilisation, celle du changement de paradigme, est déjà en train d'avvenir. Chaque fois qu'une masse critique est atteinte pour un progrès à implémenter, c'est-à-dire qu'un nombre suffisamment important de personnes deviennent capables de l'intégrer dans leur vie personnelle, alors le progrès peut se généraliser.

L'auto-contagion

On peut lier ce qui suit aux champs morphogénétiques, dans le sens où, Rupert Sheldrake parle d'auto-résonance morphique lorsque l'apprentissage ou le changement opéré sur un individu, opère une influence sur cet individu lui-même pour ancrer ces changements (habitudes) ou favoriser des changements futurs.

Il y a une forme d'auto-stimulation dans la démarche d'évolution vers le changement. Notre regard, lorsqu'il est éveillé à tous les sujets qui nous permettent d'approfondir ou avancer par rapport à nos intérêts du moment, va être mis devant des propositions de lecture, de conférences, voire de formations, de vidéos ou documentaires, ou interviews, ou encore de pratiques, d'expériences, de rencontres, qui mènent à avancer sur ce chemin. Cela peut bien sûr se produire parce que nous nous inscrivons sur des listes de diffusions ou comme membre d'associations, mais il y a aussi le fait que nous serons automatiquement attirés, dans n'importe quelles circonstances, à remarquer ce qui concerne les sujets sur lesquels nous avançons. Et nous serons plus facilement amenés à vivre des expériences qui nous poussent à continuer sur ce chemin.

La transmission de toutes nos pensées et émotions

« *Everything that we are thinking and feeling is being broadcasted* » Anna Breytenbach

"Human consciousness seems to be like a leaky bucket, with our thoughts spilling out of us, getting embedded in everything from other people to our food." Lynne McTaggart

En complément aux autres facteurs d'influence précédemment cités, vient celui de notre capacité à transmettre nos pensées et émotions en dehors des canaux du langage verbal et écrit, qui peut recouper en partie celui des champs morphogénétiques.

Pour mieux comprendre le concept, je vous suggère de visionner la vidéo suivante (en anglais).

https://www.youtube.com/watch?v=HTdIMC6NZU4&feature=youtu.be&inf_contact_key=3fb6de52deeb21be013a14a9ce48df1680f8914173f9191b1c0223e68310bb1

Dans cette vidéo Anna Breytenbach s'exprime à propos des requins, et leur raison d'attaquer des humains (ce qui se produit malgré tout très rarement en fait).

Bien que le sujet évoqué semble assez éloigné du propos traité ici, elle explique de manière très claire à quel point tout ce que nous pensons et ressentons est émis (broadcasted) vers l'entourage ou les êtres concernés par ces pensées et émotions. Contrairement aux croyances communément admises, nos pensées et émotions n'influencent pas que nous-mêmes, et cela en toutes circonstances et à propos de tout. Comprendre cela implique que ce ne sont pas tant nos actes qui agissent sur la réalité ; que ce que nous pensons et ressentons. Choisir la direction de nos pensées et de nos ressentis va influencer la réalité dans ce sens. Le conte des oiseaux noirs et oiseaux blancs, illustre assez bien cette notion :

Les oiseaux blancs et les oiseaux noirs

Les hommes sont, les uns par rapport aux autres, comparables à des murs situés face à face. Chaque mur est percé d'une multitude de petits trous où se nichent des oiseaux blancs et des oiseaux noirs.

Les oiseaux noirs ce sont les pensées et les paroles négatives.

Les oiseaux blancs ce sont les pensées et les paroles positives.

Les oiseaux blancs, en raison de leur forme, ne peuvent entrer que dans les trous d'oiseaux blancs. Les oiseaux noirs, eux, ne peuvent niché que dans des trous d'oiseaux noirs.

Maintenant, imaginons deux hommes qui se croient ennemis l'un de l'autre. Appelons-les Youssouf et Moïse... Un jour, Moïse, persuadé que Youssouf lui veut du mal, se sent rempli de colère à son égard et lui envoie une très mauvaise pensée. Ce faisant, il lâche un oiseau noir

et, du même coup, libère un trou correspondant. Son oiseau noir s'envole vers Youssouf et cherche, pour y nichier, un trou vide adapté à sa forme.

Si, de son côté, Youssouf n'a pas envoyé d'oiseau noir vers Moïse, c'est-à-dire s'il n'a émis aucune mauvaise pensée, aucun de ses trous noirs ne sera vide. Ne trouvant pas où se loger, l'oiseau noir de Moïse sera obligé de revenir vers son nid d'origine, ramenant avec lui le mal dont il était chargé, mal qui finira par ronger et détruire Moïse lui-même.

Mais imaginons que Youssouf a lui aussi émis une mauvaise pensée. Ce faisant, il a libéré un trou où l'oiseau noir de Moïse pourra entrer afin d'y déposer une partie du mal et y accomplir sa mission de destruction. Pendant ce temps l'oiseau noir de Youssouf volera vers Moïse et viendra loger dans le trou libéré par l'oiseau noir de ce dernier.

Ainsi les deux oiseaux noirs auront atteint leur but et travailleront à détruire l'homme auquel ils étaient destinés. Mais une fois leur tâche accomplie, ils reviendront chacun à leur nid d'origine, car il est dit : « Toute chose retourne à sa source ».

Le mal dont ils étaient chargés n'étant pas épuisé, ce mal se retournera contre leurs auteurs et achèvera de les détruire.

Ce conte ou cette parabole exprime assez clairement l'importance de nos pensées et paroles que nous envoyons à autrui, en mettant en évidence que ce que nous pensons a aussi effet de communication avec autrui.

Dès lors que l'on conçoit la vie ainsi, on comprend l'importance de la gestion de nos pensées et émotions, l'importance de pratiquer la méditation, et on peut aussi comprendre l'immense responsabilité que nous avons à le faire.

En accédant à cette compréhension nous aidons déjà d'autres à y accéder. En concrétisant l'apprentissage qu'elle implique, nous aidons d'autres à le concrétiser. Travailler sur soi, faire un cheminement d'évolution personnelle consiste dès lors, non seulement à évoluer, à faire grandir notre bien-être, notre santé, à nous rapprocher du bonheur, à améliorer nos relations et notre rapport au monde, à nous rendre capable d'œuvrer plus efficacement et positivement dans ce monde ; mais cela consiste surtout et avant tout à aider ce monde à aller mieux.

Si l'on écoute attentivement la totalité de la vidéo, elle donne un relief tout différent à nos conceptions habituelles du rapport de force. Tout ce que nous pensons, ressentons et effectuons dans le cadre du rapport de force et/ou de la peur, agit sur notre environnement. Tout ce que nous pensons, ressentons et effectuons dans le cadre de l'empathie, l'amour, la compassion, l'appréciation, l'altruisme, la générosité, la justesse, la cohérence, l'entraide, l'intégrité, le respect, la solidarité, agit aussi sur notre environnement.

Nous aurons beau tenter d'agir de manière respectueuse, non violente, et dans la bienveillance ; si nos pensées ne correspondent pas à nos actes, ne fut-ce qu'en partie, les effets de nos actions ne porteront pas comme nous le souhaitons.

Et pour illustrer cette nuance difficile à percevoir entre des pensées et actions appartenant au registre du rapport de force, ou à l'inverse au registre de l'altruisme, je vais prendre l'exemple de nos achats. Outre le fait que consommer perd tout son sens quand nous cherchons à quitter le monde des richesses matérielles; le choix de nos achats va lui aussi être impliqué.

Pour faire stopper une politique abusive, discriminatoire, injuste, pratiquée dans un pays, ou par une multinationale, nous pouvons choisir de boycotter les produits qui y sont fabriqués. La liste est longue des produits que nous pouvons ainsi boycotter si l'on est un peu au courant des pratiques politiques et commerciales dans le monde.

L'attitude de boycotter consiste à s'affronter directement à l'autorité qui assure la production de ces produits. Et la demande d'abandonner la politique ou pratique commerciale en question consiste en une exigence, avec comme force celle de tenter de jouer sur les profits que nous voulons empêcher en nous abstenant de les acheter. L'intention qui est en général sous-jacente au boycott, est un esprit de

revanche.

A l'inverse, lorsque l'on effectue des choix qui ne sont plus basés sur le rapport de force, il y a de grandes chances que nous n'achetions pas non plus les produits issus d'une politique ou pratique abusive, discriminatoire ou injuste. Mais l'intention qui présidera nos achats, ne sera plus dans l'opposition avec les autorités qui en sont responsables. L'intention sera tout d'abord d'arrêter d'acheter tout et n'importe quoi, ce qui réduit de manière abrupte notre consommation ; et de quitter les circuits commerciaux basés uniquement sur le profit, en achetant dans des lieux qui proposent des produits éthiques, écologiques, locaux, en vrac, etc. L'esprit de revanche est alors totalement absent dans cette attitude.

Or c'est l'intention qui se trouve derrière l'acte et la pensée qui va faire toute la différence. Et l'intention est guidée / ou pas, par le rapport de force ou l'altruisme.

Le fait de vivre très sobrement, de réparer, recycler, etc., et celui d'acheter des produits alternatifs, entraîne de facto qu'on n'achète plus les grandes marques mais sans chercher à revendiquer quoi que ce soit à leur encontre. Ce qui est tout l'inverse du boycott.

Pourtant les comportements de boycott et d'achats alternatifs, sont dans les faits très similaires. C'est la démarche sous-jacente qui est très différente. Or si nos pensées, émotions, et dès lors intentions, sont transmises au-delà de nous-même, l'impact sera alors diamétralement opposé pour des actes similaires, selon les intentions qui en sont à la source.

Un autre exemple est celui des manifestations et autres actions militantes. Tant que l'on milite et manifeste en étant dans l'exigence, on reste à un niveau contre-productif, car on se fait entendre dans un cadre d'opposition et de rapport de force. Si à l'inverse on manifeste dans le contexte d'une demande, d'un soutien vers une politique plus juste, et dans celui de mettre nos intentions en convergence avec celles de tous les autres manifestants et en cohérence avec nos comportements citoyens et privés en général ; on crée alors un tout autre contexte qui risque de porter bien plus loin. Et quand on est dans ce registre, il est très probable que l'on ne se contente pas de manifester, mais qu'on agisse aussi à beaucoup d'autres niveaux, en fonction de la même intention, via la méditation et le travail sur soi, la sobriété, la participation à des actions citoyennes alternatives, etc.

Lorsque l'on comprend l'impact des pensées et émotions que nous diffusons, rien qu'en les laissant traverser notre esprit ; nous pouvons comprendre alors que tourner sept fois la langue dans notre bouche avant de parler, n'est qu'une première étape. Il faut également tourner 7 fois nos neurones et 7 fois nos hormones dans notre cerveau et dans notre corps pour apprendre à dissoudre les pensées chargées de poison, les bouffées d'émotions négatives : qui peuvent les unes comme les autres, être néfastes tant pour l'autre que pour nous-même.

Il ne s'agit pas de les dénier lorsqu'elles sont présentes, mais de les regarder en face, de les accepter, de les apaiser, et d'en générer de nouvelles plus positives.

Cela va non seulement changer notre perspective face aux problèmes que nous rencontrons, entraînant un changement de comportement et de choix dans nos décisions. Mais cela va également changer la réponse de ceux qui nous font face, qui peuvent alors s'avérer ne plus être à la source des problèmes mais devenir des collaborateurs pour la mise en place de toutes nouvelles solutions.

Et pour terminer, je vais également aborder le sujet du pouvoir des minorités, car celui-ci n'est pas non plus un détail. Il est très fort lié au pouvoir des mouvements non-violents. Tout comme le sujet de l'intelligence collective c'est un pouvoir alternatif mais qui ne s'exerce en général pas individuellement.

Le pouvoir des minorités

"Une minorité peut modifier les opinions et les normes d'une majorité, indépendamment de leur pouvoir ou de leur statut relatif, tant que, toutes autres choses égales d'ailleurs,

"l'organisation de ses actions, de même que l'expression de ses opinions et de ses objectifs, obéissent aux conditions ... d'autonomie, d'investissement ou d'équité." Serge Moscovici dans le livre "La psychologie des minorités actives" - 1991 p.171

Le pouvoir de la minorité de la part de la population qui évolue n'est pas à minimiser. Car si certains se montrent rebelles, revendicateurs, voire violents; la plupart agissent de manière peu ostentatoire et certains événements permettent de rendre leurs actions perceptibles à tous.

Greta Thurnberg est un exemple assez représentatif de comment influencer quand on est minoritaire. A elle seule, alors qu'elle est adolescente, femme, petite, et plutôt marginale dans son profil, elle est allée manifester toute seule devant le parlement suédois en faisant la grève de l'école, tous les vendredis. En un an elle a réussi à mobiliser des millions de gens dans le monde à la suivre dans son geste, et pas uniquement des écoliers ou étudiants, très loin de là. Elle a réveillé même certaines éminences scientifiques qui n'osaient pas s'affirmer pour ne pas manquer d'objectivité.

Et cette minorité grandit, et va s'avérer de plus en plus influente, en fonction de la manière dont ceux qui la portent agissent concrètement.

L'influence des minorités peut dépendre de pas mal de conditions que voici :

- *la conviction forte et la confiance que l'on témoigne, par rapport à l'opinion, la cause ou le projet qui nous tient à cœur.*

Plus on est persuadé du bien fondé de ce pour quoi on agit et plus on agit en confiance; plus cela impacte ceux qui en sont les témoins;

- *la cohérence entre ce que l'on croit et les comportements qui correspondent à ces croyances.*

Si la démarche est honnête, et ne se limite pas à une argumentation intellectuelle, mais est marquée par des actions et la manière de les mener, cela les rend nettement plus crédibles;

- *la persévérance, la motivation et la détermination que l'on démontre dans la démarche.*

Lorsque l'on persiste sur la durée dans les intentions, et dans la manifestation de certains comportements, cela démontre d'une certaine façon, que l'expérience est en adéquation avec ce que l'on prétend croire;

- *et cela en parallèle à l'importance que l'on donne à cette démarche, indépendamment d'une quelconque autorité ou de dogmes.*

Le fait que les convictions ont une place très importante aux yeux de ceux qui les défendent, et qu'elles ne sont pas dictées par quelque chose d'extérieur, donc qu'on ne se contente pas de suivre l'influence d'autrui, cela interpelle forcément ceux qui en sont les témoins.

- *la justesse des actes et des paroles, correspondant avec des valeurs élevées.*

Quand les comportements s'alignent sur des valeurs d'honnêteté, d'équité, de justice, de respect, de durabilité, etc., il est non seulement difficile de les contrarier, mais ils opèrent aussi une forme de contagion.

- *le savoir, la connaissance, la compétence et la conscience que l'on a par rapport à la démarche.*

Il est en effet difficile de mettre à mal une opinion ou un raisonnement, lorsque celui-ci est largement étayé et fondé;

- *le souci d'assumer ses responsabilités.*

Ceux qui reconnaissent leurs erreurs, tentent d'y remédier, tentent d'apprendre à les éviter et d'agir de manière intègre; démontrent une forme d'intégrité, d'humilité et un souci d'aller de l'avant de manière constructive et dans le respect de la collectivité.

- *l'intransigeance dans l'interprétation de ce que l'on fait et du message que l'on en donne jusqu'à une certaine radicalité.*

Dans le sens qu'il est difficile de détourner une personne de ses objectifs quand elle sait qu'ils sont fondés et qu'elle ne peut plus concevoir retourner à ses anciennes croyances;

- et cela, couplé à de l'empathie et une relative indulgence et ouverture par rapport à ceux qui ne font pas comme soi.

C'est cela qui rend le dialogue possible, et les opinions flexibles, sans pour autant se laisser influencer par la pression sociale que la majorité représente. Il est beaucoup plus facile de côtoyer et de se laisser influencer par les gens qui fonctionnent avec leur cœur.

- et pour finir, le fait que, dans certains cas, cette démarche va, à un niveau matériel, à l'encontre de l'intérêt personnel de ceux qui l'adoptent (même si l'intérêt personnel au niveau plus large converge avec l'intérêt général recherché).

Dans le sens que refuser de consommer, de se faire plaisir, de s'enrichir, est tout l'inverse d'une attitude égoïste ou qui chercherait à attirer la couverture à soi. Le fait de défendre une cause qui, a priori, est celle de la communauté, mais pas tout à fait la sienne, rend de facto la cause plus juste;

- et que l'on est dans une demande et non dans une exigence.

Cela permet d'éviter l'opposition frontale - "what you resist persists" - et rejoint le fait de fonctionner avec le cœur.

Ce sont toutes ces dispositions d'esprit qui donnent à un groupe minoritaire un plus grand pouvoir d'influence.

Ce qui interpelle également c'est la capacité d'aller à contre-courant sans se laisser influencer par la pression de la majorité, qui elle se montre violente parfois, car chacun croit en ce qu'il fait. Il ne s'agit pas d'un désir de se démarquer de la majorité, mais bien d'une conviction si forte qu'elle mène à s'en démarquer. Et le pouvoir que cela génère est également induit parce qu'il n'y a justement pas de recherche à exercer un pouvoir, une contrainte.

Je parle ici de deux pouvoirs bien différents. D'un côté un pouvoir d'influence (constructif dans ce cas-ci - car la tendance inverse existe également, par la manipulation entre autres), et le pouvoir de la force (qu'elle soit physique ou psychologique) qui lui, va créer de la résistance et freiner dès lors l'influence.

Le pouvoir d'influence que peut exercer une minorité est donc un pouvoir d'un autre ordre.

Moscovici explique tout ceci dans son livre sur la psychologie des minorités actives (1991), et en particulier dans le chapitre 6 sur les styles de comportements p 156:

Le livre est accessible en intégralité sur le net.

http://www.psychoanalyse.com/pdf/psycho_minorites_actives.pdf#%5B%7B%22num%22%3A283%2C%22gen%22%3A0%7D%2C%7B%22name%22%3A%22XYZ%22%7D%2C0%2C792%2Cnull%5D

Conclusion

La perspective d'avoir une influence autour de soi peut être un moteur de motivation important. Si ce n'est pas l'intention à nourrir pour effectuer des changements dans nos vies, cela peut malgré tout contribuer à donner beaucoup plus de sens à ce que nous réalisons. Car cela permet de cadrer notre changement dans un changement général. Cela peut nous donner du courage.

Cependant, tenter d'influencer autour de nous, n'est pas quelque chose qui est à rechercher lorsque l'on est sur un chemin d'évolution personnelle, ou alors de manière très secondaire, ou encore uniquement par rapport à ceux qui sont sur le même chemin. Le comprendre permet de s'éloigner des attitudes combattantes, militantes ou missionnaires. Et si l'on sait qu'un autre type d'influence s'opère de manière inconsciente ; cela permet de baisser les armes et orienter nos actions loin de tels combats.

Le plus difficile consiste à savoir avancer en silence, et très souvent seul, avant que l'effet boule de neige ne se produise. Car cela fonctionne comme la contagion. Plus il y a de personnes touchées par

une évolution, plus celle-ci s'accélère pour finir par atteindre tout le monde. Mais avant cela, le fait de garder à la conscience ce que l'on doit quitter, et ce vers quoi nous nous dirigeons (les solutions nouvelles en coopération avec toutes celles et ceux qui agissent dans la même direction); peut nous aider à persévéérer, à rester patient, et à nourrir notre motivation et notre détermination.

Donc connaître les facteurs d'influence décrits ci-dessus peut nous faire comprendre que nous ne faisons pas du sur-place, que notre goutte d'eau dans l'océan pourrait bien s'avérer avoir l'effet d'une vague, voire d'un tsunami. Métaphoriquement, notre transformation de chenille en papillon, pourrait, par un mouvement d'aile - en chœur avec d'autres qui agissent ailleurs et que nous ne connaissons pas - avoir pour conséquence, un ouragan de transformations bienfaisantes et constructives qui modifiera totalement le paysage dans lequel vivons encore.

Claire De Brabander
Bruxelles, mars 2022
du site <https://sechangersoi.be>
page : <https://www.sechangersoi.be/4Articles/Influence.htm>

© Toute reproduction du présent document (pour des objectifs non commerciaux uniquement) est libre et souhaitée, sous réserve de n'effectuer aucune modification et de mentionner l'auteure, le site et la page concernée.