LA PHRASE EXACTE

Face à un pervers narcissique

Les répliques exactes pour ne plus se justifier, ne plus céder, ne plus douter



EBOOK ACADÉMIE

LA PHRASE EXACTE · N° 3

Face à un pervers narcissique

Les répliques exactes pour ne plus se justifier, ne plus céder, ne plus douter

EBOOK ACADÉMIE

Première édition

© Ebook Académie. Tous droits réservés. Reproduction et diffusion interdites sans autorisation.

Ce livre propose des formulations pour des situations de communication ordinaires. Il ne constitue ni un avis médical, ni un avis psychologique, ni un avis juridique, et ne remplace pas un accompagnement professionnel. Les cas présentés sont des situations types, recomposées ; les prénoms sont fictifs. En cas de violence, de menace ou de harcèlement : 3919 (violences faites aux femmes) et 116 006 (aide aux victimes), anonymes et gratuits.

www.ebookacademie.fr

Sommaire

	Avant de commencer	5
1	Pourquoi rien de ce que vous dites ne marche	9
2	Les trois refus	
3	Quand il nie ce qu'il a dit	
4	Quand il retourne la faute	
5	Quand il vous rabaisse	
6	Quand il souffle le chaud et le froid	
7	Quand il met la pression	
8	Par message	
9	Devant les autres	
10	Après la séparation	
11	Au travail	
12	Quand les mots ne suffisent plus	

Avant de commencer

Ce que ce livre contient, ce qu'il ne fera pas, et comment s'en servir ce soir.

Vous avez sans doute déjà tout lu. Les listes de signes, les portraits, les vidéos qui décrivent exactement l'homme avec qui vous vivez, ou avec qui vous avez vécu. Vous vous êtes reconnue dans chaque ligne. Et pourtant, ce soir, quand il dira « je n'ai jamais dit ça », vous ne saurez toujours pas quoi répondre.

Ce livre commence là où les autres s'arrêtent. Il ne vous décrit pas une fois de plus ce qu'il fait. Il vous donne les mots : pour chaque situation, la phrase à dire, celle à ne plus jamais dire, et ce qui risque de se passer ensuite.

À qui il s'adresse

À vous, si vous vivez cette situation en ce moment. Le plus souvent dans un couple, ou juste après une séparation. Parfois face à un parent, parfois face à un supérieur ou à un collègue.

Vous n'avez pas besoin d'être sûre de ce qu'il « est » pour vous servir de ce livre. Vous avez seulement besoin de reconnaître ce qu'il **fait** : nier, retourner la faute, rabaisser, se retirer pour être rattrapé, presser, inonder de messages, prendre les autres à témoin.

Ce que « pervers narcissique » veut dire, et ce que cela ne veut pas dire

L'expression vient de la psychanalyse. Le psychiatre et psychanalyste Paul-Claude Racamier a forgé la notion de « perversion narcissique » au milieu des années 1980, et l'a développée dans *Le Génie des origines*, paru en 1992. Le mot a ensuite quitté les cabinets pour entrer dans la langue courante.

Ce n'est pas un diagnostic médical. La notion ne figure pas dans le DSM, le manuel de classification des troubles mentaux qu'emploient les psychiatres. Personne, en lisant un livre, ne peut dire qu'un homme « est » pervers narcissique — ni vous, ni l'auteur de ces lignes.

Ce livre ne le fera donc jamais. Il ne parle pas de ce qu'il est : il parle de ce qu'il fait, et de ce que vous pouvez répondre. C'est l'idée qui tient tout le reste, et le premier chapitre y revient : **vous n'avez pas besoin de savoir s'il l'est pour savoir quoi lui répondre.**

Ce que ce livre ne fera pas

Il ne le fera pas changer. Aucune phrase ne transforme quelqu'un. Les répliques qui suivent servent à autre chose : **tenir**. Ne plus vous justifier pendant une heure. Ne plus céder pour avoir la paix. Ne plus repartir de chaque dispute en doutant de votre mémoire.

Il ne vous demandera pas non plus de « travailler sur vous ». Vous n'êtes pas le problème à régler.

Comment s'en servir

- **Par situation.** Chaque chapitre, à partir du troisième, traite une situation : le déni, la faute retournée, la dévalorisation, le silence, la pression, les messages, le regard des autres, l'après-séparation, le travail. Allez directement à la vôtre.
- **Lisez quand même les deux premiers chapitres.** Ils expliquent pourquoi ce que vous avez essayé n'a pas marché, et la méthode qui sert partout ensuite. Sans eux, les répliques ressemblent à des formules. Avec eux, vous saurez les adapter.

- **Une phrase, pas dix.** Choisissez une réplique par situation. Écrivez-la. Dites-la à voix haute avant d'en avoir besoin. Le jour venu, c'est elle qui sortira, pas l'explication que vous avez l'habitude de donner.
- **Le répertoire**, à la fin du livre, reprend toutes les répliques dans l'ordre des chapitres. C'est la page à ouvrir quand vous avez trente secondes.

Une convention de lecture : le livre dit « il » pour la personne qui vous fait face, et accorde au féminin quand il parle de vous. Les procédés décrits ici n'ont pas de sexe. Toutes les répliques s'emploient aussi face à une femme, une mère, un père, un chef.

Le seuil

Ce livre parle de mots. Il y a des situations où les mots ne sont plus la bonne réponse : quand vous avez peur, quand il y a des coups, des menaces, quand il contrôle votre argent, votre téléphone ou vos sorties. Le dernier chapitre leur est consacré. Si vous êtes dans l'une d'elles, commencez par lui.

> IMPORTANT
>
> Si vous êtes en danger maintenant : **17** (police, gendarmerie) ou **112** depuis un portable, même bloqué ou sans crédit. Pour parler à quelqu'un : **3919**, anonyme et gratuit, jour et nuit. Pour être orientée après des faits subis : **116 006**, tous les jours de 9 h à 20 h.

CHAPITRE 1

Pourquoi rien de ce que vous dites ne marche

Vous avez expliqué, prouvé, supplié. Chaque fois, il a obtenu ce qu'il cherchait.



Il est onze heures du soir. Vous êtes dans la cuisine, debout, et vous expliquez pour la troisième fois pourquoi vous êtes rentrée à 19 h 40 et pas à 19 h. Le bus. La collègue qui vous a retenue. Le ticket de la boulangerie, si besoin. Il vous écoute sans vous interrompre, les bras croisés, très calme. Quand vous avez fini, il dit seulement : « Tu te rends compte de ce que tu racontes ? »

Et vous recommencez.

Vous n'avez pas besoin de savoir s'il l'est

La première question que l'on se pose, c'est : est-ce qu'il est pervers narcissique ? On lit, on compare, on coche des cases. On demande l'avis d'une amie, d'une sœur, d'un forum. Comme si la réponse allait dire quoi faire.

Elle ne le dira pas. D'abord parce que personne ne peut poser ce diagnostic à distance, et que la notion n'est pas un diagnostic médical. Ensuite parce que, même si vous en étiez sûre, vous ne sauriez toujours pas quoi lui répondre ce soir.

Ce livre prend le chemin inverse. Il ne s'occupe pas de ce qu'il est. Il s'occupe de ce qu'il fait, au moment où il le fait. S'il nie ce qu'il a dit, il y a une manière de répondre à une négation. S'il retourne la faute, il y a une manière de répondre à une faute retournée. Ces réponses valent qu'il soit pervers narcissique, maladroit, épuisé ou simplement de mauvaise foi ce soir-là.

C'est une bonne nouvelle. Vous pouvez arrêter l'enquête. Elle vous prend un temps et une énergie dont vous avez besoin ailleurs.

Les trois choses qu'il cherche

Regardez les disputes qui se répètent. Le sujet change : un horaire, un message, une remarque, un repas de famille. La forme, elle, ne change pas. À la fin, il a obtenu l'une de ces trois choses, souvent les trois.

VOTRE RÉACTION

La colère, les larmes, la voix qui monte. Une réaction visible lui donne deux avantages. Elle prouve que ses mots ont porté. Et elle lui offre un nouveau sujet : ce n'est plus de sa remarque qu'on parle, c'est de votre manière d'y réagir. « Calme-toi. » « Tu vois comment tu es ? » La dispute a changé de terrain, et ce terrain-là est le sien.

VOTRE JUSTIFICATION

Chaque fois que vous expliquez, vous acceptez une idée sans la dire : vous avez des comptes à lui rendre. Sur votre heure de retour, sur un achat, sur un appel, sur une tenue. Plus l'explication est détaillée, plus elle offre de prises. Il suffit d'un détail flou pour tout remettre en question : « Ah, tout à l'heure tu as dit la boulangerie, maintenant c'est la pharmacie ? »

Une justification ne clôt jamais le sujet. Elle en ouvre un autre.

VOTRE DOUTE

C'est le plus coûteux des trois, parce qu'il continue après la dispute. Il nie ce qu'il a dit. Il raconte la scène autrement. Il vous trouve « bizarre en ce moment ». Seule, plus tard, vous repassez la conversation. Vous n'êtes plus sûre de rien. La fois suivante, vous commencez vos phrases par « je me trompe peut-être, mais… ».

Une personne qui doute d'elle se défend mal. Elle demande la permission de penser ce qu'elle pense.

Pourquoi expliquer, prouver et supplier ne marchent pas

Vous avez sans doute essayé trois choses, dans cet ordre. Elles sont raisonnables. Avec quelqu'un de bonne foi, elles marchent. Ici, chacune lui fournit exactement ce qu'il cherche.

Expliquer lui fournit la justification. Vous pensez qu'il n'a pas compris, alors vous reformulez, vous détaillez, vous donnez le contexte. Mais le problème n'a jamais été la compréhension. Une explication de plus, c'est une prise de plus.

Prouver lui fournit le doute. Vous cherchez le message, la capture, le ticket, le témoin. Si vous le trouvez, il dira que vous sortez les choses de leur contexte, ou que vous le surveillez. Si vous ne le trouvez pas, vous voilà sans preuve, et donc, à ses yeux, sans raison. Dans les deux cas, vous avez accepté une règle : ce que vous avez vécu ne compte que si vous pouvez le démontrer. Les traces ont une vraie utilité, mais ailleurs, et pour vous : le chapitre 12 y revient.

Supplier lui fournit la réaction. « Écoute-moi, s'il te plaît. » « Je veux juste qu'on se comprenne. » En demandant, vous lui donnez le pouvoir d'accorder ou de refuser. Il refuse. Ou il accorde à moitié, plus tard, quand vous avez cédé sur autre chose.

Ce n'est pas un manque de talent de votre part. Vous avez employé les outils d'une conversation ordinaire dans une conversation qui ne l'est pas.

Le signe qui distingue les deux

Avec une personne de bonne foi, une explication claire met fin au malentendu. Elle répond : « Ah, d'accord, je n'avais pas compris. » La conversation passe à autre chose. Avec lui, une explication claire ouvre une nouvelle discussion, sur un détail de l'explication. Si vous remarquez que vos meilleures explications produisent les plus longues disputes, vous n'êtes pas face à un malentendu.

Ce qui change quand vous cessez de les fournir

L'idée de ce livre tient en une ligne : **dire moins, et le dire de la même façon**. Une phrase courte, sans justification, que l'on peut répéter à l'identique. Elle ne donne ni réaction à exploiter, ni détail à contester, ni doute à nourrir.

Dire moins ne veut pas dire se taire, ni devenir froide. Vous continuez à répondre aux questions pratiques : l'heure, le lieu, qui garde les enfants samedi. Vous pouvez dire, une fois, ce que vous ressentez. Ce qui disparaît, c'est la deuxième explication, puis la troisième. C'est la phrase qui commence par « parce que » et celle qui demande « tu comprends ? ». Vous parlez autant qu'avant de ce qui compte. Vous cessez seulement de plaider.

Les trois répliques qui suivent sont les premières. Elles remplacent, chacune, l'une des trois habitudes.

AU LIEU D'EXPLIQUER ENCORE

IL REPREND VOTRE EXPLICATION MOT PAR MOT POUR EN CONTESTER CHAQUE DÉTAIL

« Je t'ai dit ce que j'avais à dire. Je ne vais pas le redire autrement. »

VARIANTE « J'ai déjà répondu. Je ne reformule pas. »

À ÉVITER « Attends, je reprends depuis le début, tu vas comprendre. »

POURQUOI ELLE TIENT Une nouvelle version de votre explication lui offre de nouveaux détails à contester. En refusant de reformuler, vous refermez la porte qu'il cherchait à garder ouverte.

AU LIEU DE PROUVER

IL EXIGE QUE VOUS PROUVIEZ VOTRE BONNE FOI — UN HORAIRE, UNE DÉPENSE, UN APPEL

« Je n'ai pas à te prouver que je dis vrai. »

VARIANTE « Tu me crois ou tu ne me crois pas. Je ne vais pas fournir de preuve. »

À ÉVITER « Regarde, j'ai encore le ticket, je te le montre. »

POURQUOI ELLE TIENT Fournir la preuve, c'est accepter d'être soupçonnée par défaut. La phrase refuse le soupçon lui-même, sans entrer dans le détail de ce qu'on vous reproche.

AU LIEU DE SUPPLIER

IL SE FERME, ET VOUS SENTEZ MONTER L'ENVIE DE LE SUPPLIER DE VOUS ÉCOUTER

« Je m'arrête là pour ce soir. »

VARIANTE « Pour ce soir, j'ai fini. »

À ÉVITER « S'il te plaît, écoute-moi, juste cinq minutes. »

POURQUOI ELLE TIENT Supplier lui donne le pouvoir d'accorder ou de refuser son attention. Vous reprenez la seule chose qui dépend de vous : la fin de la conversation.

La même scène, par message

Les trois habitudes se voient encore mieux à l'écrit, parce qu'on a le temps de les dérouler.

JEUDI, 20 H 05

Tu étais où ? Tu avais dit 19 h.

Le bus a eu du retard, et puis Caroline m'a retenue, elle avait un souci avec son dossier, je suis désolée, je t'assure que…

Caroline. Comme par hasard.

Voilà la justification, puis le doute qui s'installe. Reprenons.

Tu étais où ? Tu avais dit 19 h.

J'ai été retardée. Je suis là dans vingt minutes.

Retardée par qui ?

Je t'ai dit ce que j'avais à dire. À tout à l'heure.

La seconde version n'est pas froide. Elle est courte. Elle répond à la question posée — où, quand — et à aucune autre.

Ce qui va suivre

Soyons clairs : il ne va pas dire « tu as raison ». La première fois que vous refusez d'expliquer, il est probable qu'il insiste. Il reformulera la question. Il vous trouvera « bizarre », « froide », « sur la défensive ». Il demandera pourquoi vous ne voulez pas répondre, ce qui est une manière de vous faire expliquer votre refus d'expliquer.

C'est le moment où l'on cède, d'habitude. Ne cédez pas : répétez. La même phrase, sur le même ton. « Je t'ai dit ce que j'avais à dire. » Le chapitre 2 explique pourquoi la répétition tient, et ce qu'il faut attendre ensuite.

Une chose encore. Si votre calme est suivi de menaces ou de gestes, ou si vous avez peur de sa réaction, le problème n'est plus de trouver la bonne phrase. Allez directement au chapitre 12.

> CAS **Nadia, 38 ans**
>
> Nadia passait ses soirées à se justifier : ses horaires, ses dépenses, ses appels à sa mère. Elle préparait ses réponses dans le métro. Plus elles étaient complètes, plus la discussion durait. Un soir, elle a décidé de ne répondre qu'à la question posée, et une seule fois. « Je suis passée chez ma mère. » Puis, à la troisième relance : « Je t'ai dit ce que j'avais à dire. » Il a claqué la porte de la chambre. La soirée a été tendue. Mais pour la première fois depuis des mois, Nadia ne s'est pas endormie en se demandant ce qu'elle avait mal expliqué.

À RETENIR

- Vous n'avez pas besoin de savoir s'il l'est pour savoir quoi répondre.
- Expliquer, prouver et supplier lui fournissent votre justification, votre doute, votre réaction.
- Dire moins, et le dire de la même façon.

FIN DE L'EXTRAIT

Face à un pervers narcissique

La suite — 11 chapitres et 89 répliques rédigées — est dans le livre complet.

Lire le livre complet

Remboursable pendant 30 jours, sans justification.