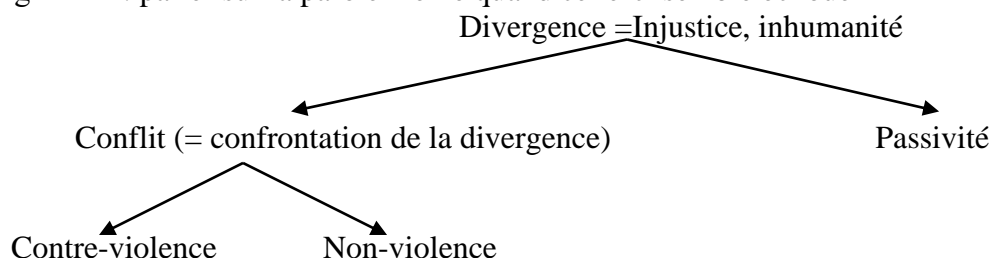


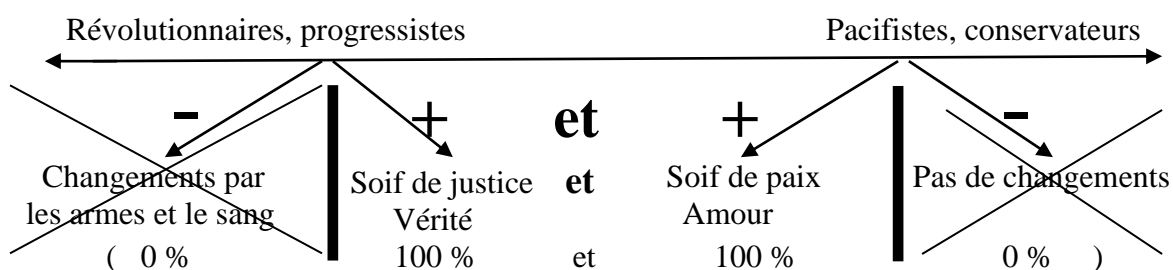
**La non-violence = ni passivité, ni contre-violence**

Lien avec le premier séminaire sur la gestion des conflits interpersonnels : que faire quand les outils de dialogue (OSBD) et de négociation (CRITERE) ne marchent pas ? Par exemple, les personnes qui profitent d'une injustice n'ont en général pas envie ni intérêt à dialoguer. Le combat est alors d'identifier correctement l'injustice, la dénoncer et lui mettre des bâtons dans les roues. Il s'agit de modifier le contexte en arrêtant notre complicité, d'une manière telle que ces personnes aient finalement envie et intérêt à dialoguer. Toute action non-violente a pour but de permettre le dialogue et de ramener à la table des « négociations ».

Règle d'or : parier sur la parole même quand celle-ci semble échouer



Non-violence n'est pas passivité. « Si j'étais contraint un jour de choisir entre violence et passivité seulement, je choisirais la violence » expliquait Gandhi à son fils. Mais il ajoutait que jusqu'à présent, dans sa vie, il avait toujours eu la possibilité de choisir entre 3 chemins...



Colonne 4 : Voir document n° 5. La passivité est le principal obstacle au renversement d'une injustice. Un séminaire sur la non-violence commence par ouvrir les yeux des participants sur leur complicité aux injustices et leur donner l'envie et le courage d'arrêter de se résigner, de fuir, de fermer les yeux. « D'un mou, je ne sais rien faire mais d'un violent, je peux faire un non-violent » disait Gandhi.

Exemple de Rosa Parks, vieille couturière, qui refusa en 1956 aux USA de céder sa place dans le bus à un jeune Blanc. S'en suivit un boycottage des autobus par les Noirs, qui dura 385 jours jusqu'à ce que tombe cette loi de discrimination raciale. Pendant ce pénible boycottage, Rosa Parks s'exclamait : « Avant, mes pieds se reposaient et mon âme se fatiguait. Maintenant, mes pieds sont épuisés et mon âme trouve la paix ». Aux Blancs qui lui demandaient ironiquement, de leur voiture roulant au pas : « Pas fatiguée de marcher, petite mère ?, elle répondit : Oh, si ! Mes vieilles jambes n'en peuvent presque plus, mais je marche en repentance de mon péché, de ma lâcheté d'avoir participé si longtemps à l'injustice de la ségrégation, de l'avoir tolérée. Je marche aussi pour vous. Quand j'aurai payé pour vous comme Jésus a payé pour nous sur la Croix, vous aussi, les Blancs, vous comprendrez cette injustice que nous, les Noirs, nous comprenons si bien » cité dans le dossier de Guy Martinot, Que penser de La NON-VIOLENCE ?, Ed. Fidélité, 1995.

Le combat non-violent du pasteur Martin Luther King est parti du « non » de cette vieille couturière... La 1<sup>ère</sup> difficulté des Noirs américains était de ne pas être reconnus comme des interlocuteurs valables pour une négociation. Ils sont passés par le boycott des bus, manière de refuser d'être complices du système injuste pour créer les conditions du dialogue et pour obtenir un progrès quant à la discrimination raciale.

Jésus n'a pas prêché la passivité : Voir les documents n° 7 et 8.

Ne pas croire qu'aimer son ennemi, c'est écraser, c'est subir le mal qu'il fait... Aimer, c'est aussi empêcher une injustice de se perpétuer.

Colonne 1 : Se battre, oui, mais comment ?

La deuxième étape d'un séminaire sur la non-violence est de voir comment se battre, comment attaquer une injustice, une violence, sans se faire piéger par la violence et le mal. Voir document n°4.

Connaître les pièges de la violence et ses illusions. Les repérer à l'œuvre partout dans le monde et de tout temps, dans l'histoire de l'humanité :

1<sup>er</sup> piège :

La violence se cache, se maquille, s'habille, se déguise.

Elle se donne de bonnes raisons, se justifie.

(Et à l'inverse, tout chemin non-violent commence par la prise de conscience et la reconnaissance de sa propre violence, puis il se joue essentiellement à l'intérieur de nous-mêmes, en apprenant à être plus fort qu'elle).

Les violences visibles et directes ne sont que la petite pointe immergée de l'iceberg. Voir documents 1 et 2. La violence est essentiellement structurelle. Plus un homme ou un groupe dispose de pouvoir, de savoir et de richesse, plus il est capable d'habiller sa violence, de transformer sa violence directe et inter-personnelle en violence structurelle, impersonnelle, de camoufler la domination et l'exploitation en règles du jeu économiques et politiques, en coutumes sociales, culturelles et religieuses ; c'est ce que Jean-Paul II rappelle régulièrement en parlant de nos « structures de péchés ».

Pour éteindre un incendie social, il faut s'attaquer au feu, pas à la fumée.

2<sup>ème</sup> piège : Ma violence est toujours seconde, en réaction à la tienne, qui est première.

Ma violence est légitime défense. Le problème, c'est que tous, nous sommes convaincus que notre violence est seconde, qu'elle réagit à l'agression de l'autre.

Comprendre comment les violences s'enchaînent. Voir document n°3.

3<sup>ème</sup> piège et illusion : Ma violence va être la dernière, elle est en mesure de mettre un point final à la violence, elle réussira à faire taire la violence.

Alors qu'en fait, chercher à vaincre une violence par une autre violence, c'est offrir une victoire de plus à la violence.

Révolutionnaires épris de liberté, égalité et fraternité qui après avoir tué leur ennemi qu'ils soient dorénavant déclarés leurs frères !

Colonne 3 : Voir document n°6. NB : Thomas d'Aquin définissait la contemplation comme un « regard simple sur la vérité sous l'impulsion de l'amour ».

Face au mal et à l'injustice, la solution n'est pas dans la réaction ni dans l'absence de réaction. Elle est dans l'action dans un autre registre.

**Exemples...** en séance : Apprendre à « tendre l'autre joue » au quotidien...

Face à un manque d'humanité, seul un supplément d'humanité peut rompre la spirale infernale. S'attaquer au mal sans rabaisser celui qui fait le mal.

Exemple donné par Steven Spielberg : « L'année de mes 13 ans, un petit dur du quartier cessait de me harceler. Il me mettait K.O. dans l'herbe, me plongeait la tête dans l'eau de la fontaine, me collait le visage dans la boue et me faisait saigner du nez quand nous jouions au football... Il me terrifiait. Alors, je me suis dit, si tu ne peux pas l'abattre, mets-le dans ton camp. Je lui ai donc annoncé : « J'essaie de faire un film sur la guerre contre les nazis, et j'aimerais que tu en sois le héros. » Il commença par me rire au nez, puis il accepta. C'était un grand gaillard de 14 ans qui ressemblait à John Wayne. J'en fis le chef de l'escouade, avec casque, corvées et sac à dos. Après cela, il devint mon meilleur ami » tiré de URY William, Comment négocier avec les gens difficiles, Seuil, 1993, p. 131.