

# LES PHASES D'ÉVOLUTION DU CONFLIT

## Au programme

- Le prélude
- La phase de latence
- La recherche d'information
- L'opposition affirmée
- Le conflit déclaré

Un conflit n'apparaît que très rarement de façon brutale et soudaine. L'opposition s'exprime toujours, d'une manière ou d'une autre, avant même l'apparition du conflit ouvert, même si elle demeure latente ou dissimulée par les protagonistes.

Pour pouvoir intervenir de façon adaptée sur le conflit, il est utile de connaître à quel niveau du cycle de développement il se situe.

## Le prélude

Vous êtes placé dans un contexte, une situation, où vous-même et/ou d'autres personnes allez devoir opérer des choix, exprimer des besoins, des désirs, des opinions ou des attentes qui ne

coïncident pas nécessairement entre eux. Ces circonstances peuvent initier un antagonisme ou révéler un climat déjà tendu, pour des raisons qui tiennent à l'histoire relationnelle des individus en présence.

### **M. Antoine, un voisin indélicat**

---

Depuis une semaine, votre voisin, M. Antoine, se gare systématiquement sur la place de parking qui vous est réservée. Peut-être n'avez-vous jamais entretenu aucun différend avec M. Antoine ; peut-être a-t-il déjà, par le passé, fait preuve d'incivilité à votre égard : bruit intempestif, vide-ordures obstrué, etc. Dans ce cas, la dissension existe en amont de cet incident déclencheur.

---

## La phase de latence

Vous percevez plus ou moins consciemment un risque de tension dans la relation, un sentiment d'anxiété, mais vous en restez au stade du non-dit. Votre vision personnelle de ce qui est juste est ébranlée. Vous vous efforcez de vous convaincre de votre bon droit et vous recherchez des explications. Vous échafaudez des hypothèses.

- 
1. Vous pensez que M. Antoine cherche à vous ennuyer, qu'il empiète sur votre territoire personnel. Vous vous sentez victime de son indélicatesse.
- 

## La recherche d'information

Des situations difficiles à interpréter conduisent à rechercher des éléments de compréhension. Dans cette phase, vous entrez en relation avec la personne. Chacun cherche à obtenir des renseignements, des éléments d'explication. Les protagonistes

se jaugent, s'évaluent mutuellement et tentent d'apprécier la fermeté de la position de leur opposant.

---

2. Vous rencontrez M. Antoine et vous essayez de comprendre pourquoi il utilise votre place de parking. Peut-être vous-même ne l'occupez-vous qu'occasionnellement, peut-être ignore-t-il que cet emplacement vous est réservé...

---

## L'opposition affirmée

Vous n'êtes pas d'accord avec les attitudes, les choix, les opinions ou les besoins de l'autre et vous le lui faites savoir de vive voix.

Il vous allègue également ses propres arguments. À ce stade, les choses sont claires et nettes : un différend vous oppose. Cette phase conduit soit à une négociation, soit à un raffermissement de la situation de départ.

---

3. Pour M. Antoine, premier arrivé, premier servi. Lui-même ne dispose pas de place de parking et, à l'heure où vous rentrez, de nombreux stationnements sont disponibles dans la rue. Quelques mètres à pied n'ont jamais tué personne... Vous estimez quant à vous que cet emplacement vous appartient et qu'il doit rester libre, même si vous ne l'occupez pas régulièrement. Un arrangement peut être trouvé ou un rappel aux règles de copropriété permettre de trouver une issue satisfaisante. Le désaccord peut également s'envenimer et renvoyer à d'autres problèmes relationnels.

---

## Le conflit déclaré

Vous refusez toute concession, tout compromis. Votre adversaire fait de même. Chacun est bloqué sur sa version des faits, sur son interprétation de la réalité et tente par différents moyens d'affir-