

En réalité, la moralité ou l'immoralité ne se joue pas dans les principes, mais dans le résultat des décisions, et elle se reconnaît par l'empathie, par l'impact du résultat recherché dans la réalité et sur l'ego, dans la singularité de la circonstance, avec le discernement, car Narcisse joue à dissimuler l'immoralité de ses intérêts d'ego. En réalité, la moralité ou l'immoralité se reconnaît au respect d'un « I know it when I see it ».

Par ailleurs, le manque de respect qui mène à l'immoralité ne découle pas uniquement du narcissisme : Hannah Arendt, avec le concept de « banalité du mal », puis les expériences de Milgram ou de Zimbardo, montrent que des individus ordinaires peuvent aussi commettre des actes profondément immoraux sous l'effet de la pression sociale ou de l'autorité. À la différence de Narcisse, confrontées après coup à leurs actes, ces personnes reconnaissent l'immoralité du résultat et en ressentent la culpabilité, même si sur le moment cela ne percutait pas pour d'autres raisons que le narcissisme.

Mais chez les narcissiques, même ceux qui s'estiment guidés par les plus grandes valeurs éthiques, morales, théologiques et humaines, lorsque ça compte, au lieu de voir, de comprendre et de respecter la réalité selon le résultat, ça ne percute pas et l'égoïsme l'emporte. C'est le déni des valeurs « Là maintenant » avec la supériorité dans l'hypocrisie du « Après, après, après... », du « La prochaine fois... » ou d'un « Il aurait fallu, il aurait dû... Ah si seulement... » ou encore « Nah, j'suis pas obligé, va voir ailleurs. » Si plus tard le mépris est mis à jour, on dira « Mais, tout le monde savait ! » Oui, tout le monde savait, et niait, ou mentait. Parfois chacun décide individuellement. D'autres fois sous l'effet d'un groupe, où l'égoïsme s'exprime alors avec un « Si je décide de bouger et d'aller à l'encontre du groupe... Nah, c'est mieux pour moi de rester dans l'immoralité, à l'abri du groupe. » Mais dans les deux cas, chacun a connaissance de l'immoralité, mais pas la reconnaissance pour percuter, agir, se bouger, et la comprendre au point de mettre en pratique les valeurs « Là maintenant » alors que justement les valeurs servent à guider les décisions lorsque l'ego pousse à l'inverse. C'est bien toute la difficulté : l'immoralité narcissique est le plus souvent passive, justifiée avec un « J'suis pas obligé », car là où la loi s'arrête, la morale continue, au-delà de l'obligation.

Donc lorsque l'autre arrive avec un miroir pour mettre en évidence l'hypocrisie et l'immoralité, soit Narcisse se sent blessé dans son ego, et il ressent alors le besoin de casser l'autre et le miroir, soit il met en avant son rapport de force, et répond encore et encore « Ben pourquoi j'arrêterais si j'suis pas obligé ? Pourquoi je bougerais si j'suis pas obligé ? » Alors, nombreux sont ceux qui ont essayé d'atteindre Narcisse avec un appel à l'empathie et à la moralité, mais c'est justement ne pas comprendre le narcissisme que de croire que cela pourrait le motiver, parce que le « pourquoi » de ses décisions tourne autour de la valorisation d'ego justement au détriment de la moralité !

Et puis un jour, alors que Narcisse se retrouve à jongler avec toute sa panoplie de solutions narcissiques, avec le déni, le mensonge, le mépris, le rejet, l'emprise, la manipulation, la perversion, ou la transgression, il croise alors quelqu'un qui lui demande :

« Mais au fait... Qu'est-ce que tu gagnes ? »

Parce que motivé par un tout autre « pourquoi », l'autre voit et comprend toute la futilité des solutions narcissiques. Narcisse décide selon ses ressentis d'ego, mais l'autre selon sa volonté de réussir, d'accomplir quelque chose, d'atteindre un objectif : c'est son « pourquoi », sa motivation profonde, tant dans les petites microdécisions du quotidien, que dans les grandes décisions qui marquent le cours d'une vie. L'autre veut gagner, il cherche la réussite, c'est le sens qu'il donne à sa vie.

La réussite implique une conséquence matérielle, concrète, mais pas nécessairement monétaire. Pas tout le monde aspire à gagner des millions, chacun selon ses aspirations, son potentiel, ses circonstances, et pour beaucoup, réussir sur le plan professionnel signifie tout simplement gagner dignement sa vie. Pas tout le monde n'aspire à de grandes réussites, et d'ailleurs les grandes réussites ne débouchent pas toutes sur une finalité monétaire. Par exemple, Gandhi avait mené son pays vers l'indépendance, un changement bel et bien matériel, mais il refusait toute possession matérielle, tandis que Van Gogh peignait par passion, pour réussir à aller au bout de la matérialisation de son art, sans que de son vivant cela ne lui procure fortune. Et bien sûr, la réussite dépend aussi de l'environnement : le même potentiel, les mêmes aspirations, mais au mauvais endroit ou au mauvais moment, dans un environnement où il n'y a pas de respect mutuel, et la réussite monétaire devient plus difficile, voire impossible.

Par ailleurs, des narcissiques motivés par l'ego peuvent aussi réussir matériellement, parfois même brillamment. Par là, j'exclus évidemment les transgressions illégales, telles qu'un escroc qui réussit une arnaque. Je parle de réussites motivées par l'ego, qui sont tout à fait légales, et qui reposent le plus souvent sur des enjeux de rapports de force, par exemple des années passées à gravir une hiérarchie. Leur réussite advient malgré leur narcissisme, au prix d'un sillage de destructions relationnelles que le résultat visible ne reflète pas, parce que leur compréhension de la réalité tournée vers la valorisation de l'ego leur permet par exemple de maîtriser des rapports de force qui traversent une organisation : qui oblige qui, qui dépend de qui, qui monte, qui descend, et comment s'imposer au détriment des autres. Et là où d'autres ressentiraient la culpabilité de causer du tort, eux ressentent la supériorité de pouvoir le faire. Or, même animés des meilleures intentions pour leur organisation, leurs décisions restent inconsciemment orientées vers la valorisation de l'ego plutôt que vers le respect de la réalité externe : les clients, les fournisseurs, les concurrents, les risques et les opportunités de marché, le progrès, la déontologie... Ainsi, eux réussissent matériellement, mais leurs décisions coulent l'organisation parce que leur motivation profonde n'est pas de gagner mais de se valoriser l'ego, quitte à prendre de mauvaises décisions. Et surtout, cette réussite égoïste ne résout rien sur le plan personnel : tel un ogre affamé, l'ego est insatiable, toujours à l'affût du prochain ressenti de supériorité, et aveugle au respect des autres :

« Ben pourquoi j'aurais besoin de changer ? Je mens, je nie, je bloque les autres, je les méprise. Quand je peux, je domine et j'les écrase, mais personnellement, moi... j'ai pas de problème. »

En réalité, la réussite la plus importante et accessible à tous, est la réussite personnelle de l'individu : joie de vivre, confiance en soi, ouverture aux autres, sincérité, courage, autodiscipline, spontanéité, patience, curiosité, résilience, optimisme... Vivre en intégrité avec soi-même et les autres, serein, libre de son ego, donc libre de la jalousie ou de la rage humaine, et surtout capable d'entretenir des relations de respect mutuel parce que l'empathie s'est développée. C'est ce que le psychologue Abraham Maslow appelait l'auto-actualisation, lorsqu'une personne réalise pleinement son potentiel. Même s'il s'agit a priori d'une réussite intérieure, en réalité, cette réussite individuelle basée sur l'estime de soi se matérialise dans la vie de tous les jours, dans sa vie professionnelle et sa relation au travail, dans ses relations personnelles et sociales d'amitié et d'amour, ou dans sa capacité de prendre soin de soi. Et, effectivement, si à cela s'ajoute aussi le potentiel, l'aspiration et un environnement propice, alors cette réussite individuelle peut aussi se matérialiser en une réussite professionnelle, qui débouche éventuellement sur le monétaire.

Certains y arrivent mieux que d'autres, et Narcisse le sait bien puisque cette réussite individuelle des autres l'atteint dans son ego. Il en est jaloux et cela alimente justement le complexe d'infériorité qu'il a sans cesse besoin de compenser par une posture de supériorité. Mais malgré cela, il n'est pas tourné vers la réalité pour réussir ce qu'il voit d'autres réussir sur le plan personnel. Au contraire, sa faible estime de soi combinée à son ego le rend inconsciemment fataliste. « Les autres réussissent tout ça parce qu'ils sont comme ils sont, et moi j'suis comme je suis ». Car chercher à s'épanouir et être heureux en décidant de changer de comportements passerait d'abord par reconnaître que ses perspectives, ses habitudes, sa démarche ou ses décisions ne sont pas bonnes, et reconnaître qu'il a moins bien compris quelque chose de la vie, cela, son ego ne peut que difficilement le supporter. Donc il ne se demande pas « Ben, comment font les autres pour réussir à faire, avoir et être ce que je jalouse ? » ou « Pourquoi y a des gens qui ont la joie de vivre et d'autres non ? Comment ils font pour être sincère et avoir confiance en eux ? » Parce que cela nécessiterait de remettre en cause la supériorité, avec un « Ben peut-être que les autres ont mieux compris quelque chose de la vie. Peut-être qu'il faudrait que je change quelque chose en moi, peut-être changer ma façon de considérer les choses et les gens... Peut-être que mon besoin de supériorité m'empêche de... » Oui, peut-être. D'une certaine manière, à cause de sa motivation tournée vers la quête d'ego par le manque de respect, il est lui-même son plus grand obstacle existentiel.