

Ariane Bilheran

LES MÉCANISMES DE LA MANIPULATION



ARMA

Couverture provisoire

Ariane Bilheran

LES MÉCANISMES DE LA MANIPULATION



ARMA

Couverture provisoire

Ariane Bilheran

MANIPULATION
LA REPÉRER, S'EN PROTÉGER

ARMAND COLIN

Conception de la couverture : Rémi Balligand/corps 8

© Armand Colin, Paris, 2013

ISBN : 978-2-200-28799-3

www.armand-colin.com

Du même auteur

Parmi ses publications récentes :

Le délire, avec S. Barthélemy, Paris, Armand Colin, 2007.

L'autorité, Paris, Armand Colin, 2009.

Harcèlement. Famille, Institution, Entreprise, Paris, Armand Colin, 2009.

Le harcèlement moral, Paris, Armand Colin, 2^e éd. 2010.

Le harcèlement en entreprise : comprendre, prévenir, agir, avec G. Bouyssou, Paris, Armand Colin, 2010.

Le suicide en entreprise : un enjeu médiatique ?, Paris, Éditions du Palio/Sémiode Éditions, 2010.

Tous des harcelés ? Paris, Armand Colin, 2010.

La légende du roi Arthur, Paris, Larousse, 2010.

Risques psychosociaux en entreprise. Les solutions psychologiques et juridiques, avec P. Adam, Paris, Armand Colin, 2011.

Quizz : êtes-vous fort en psychologie ?, avec A. Lafargue, Paris, Larousse, 2011.

Sommaire

Introduction

1 - Les bases de la manipulation

Qu'appelle-t-on manipuler ?

De la main au mental

Qui manipule ?

Qui est manipulé ?

Qu'est-ce que la contre-manipulation ?

Quand manipule-t-on ?

Séduction ou manipulation

Le conditionnement

Peut-on se manipuler soi-même ?

La manipulation est-elle nécessairement mauvaise ?

Peut-on manipuler avec de bonnes intentions ?

Manipuler dépossède...

La fin justifie-t-elle les moyens ?

À manipulateur, manipulateur et demi ?

Tirer les ficelles : les techniques de base

Déjouer l'apprenti-manipulateur

Les techniques universelles

Les techniques spécifiques pour détruire

En bref...

Peut-on être plus ou moins « manipulable » ?

Manipulation et influence

Notre meilleur ennemi

Jouer sur les émotions (persuader).

La peur

L'orgueil

La culpabilité

La colère

La sympathie

Jouer sur le corps (le toucher).

Le calculateur, le stratège, le manipulateur

Le triangle victime, sauveur, persécuteur

Les trois rôles

La Victime

Le Sauveur

Le Persécuteur

La confusion des rôles

La calomnie

La délation

La rumeur

2 - Amour et manipulation

Le besoin d'amour nous rend-il manipulables ?

Manipuler par amour

Doit-on faire le bonheur ou aider quelqu'un malgré lui ?

« C'est pour ton bien » : qui suis-je pour le dire ?

Aimer justifie-t-il de restreindre la liberté d'autrui ?

Le poids du sacrifice : manipulation par le sentiment de dette et de culpabilité

La séduction

Le marivaudage

Les grands séducteurs sont de grands manipulateurs

La séduction, outil manipulateur

L'amour et l'envie

L'envie, à l'origine de la manipulation

La rivalité mimétique

La fascination

L'argent

La perversion dans le couple

Le couple et le crime passionnel

Les symptômes de la victime

Le doute et le manque croissant de confiance en soi

La perte d'estime de soi

Le sentiment de culpabilité et le sentiment de honte

L'excès d'empathie

La déstabilisation

Parents et enfants : l'éducation

L'adolescence, une compétence

Les divorces : le lieu de la manipulation

Le syndrome d'aliénation parentale (SAP)

Le syndrome de Münchhausen

Secrets de famille

Le déni

Le roman familial délirant

3 - Le commerce et la manipulation

Des besoins formatés pour des solutions fabriquées

L'approche psychologique

L'approche comportementale

L'approche instrumentale

Les techniques commerciales

Le pied dans la porte

La porte au nez (ou le « retrait-rejet »).

L'amorçage

La culpabilisation

Le pied dans la bouche

Le système peur-soulagement

« Même infime, votre participation est la bienvenue... »

La technique du « mais-vous-êtes-libre-de... »

Classer le manipulé

La preuve sociale

Le charme, l'amitié, l'amour

L'argument d'autorité

La rareté

Le leurre

La technique du « Un peu c'est mieux que rien »

La technique du « Ce n'est pas tout »

La technique du « Pied-dans-la-mémoire »

La réciprocité

La publicité

Surprendre et capter l'attention

Jouer des associations

Accrocher dans le langage

Matraquer

Rassurer, séduire et plaire

Le masque

Le marketing

Le neuro-marketing

Le marketing sensoriel

Toucher les personnes vulnérables

4 - L'entreprise et la manipulation

Le management manipulé et manipulateur

La communication d'entreprise

La communication officielle

La communication officieuse

Les injonctions paradoxales

Harcèlement et manipulation au travail

Le schéma actantiel

La quête et ses bénéfices

Destinateur (émetteur) et destinataire
(bénéficiaire)

Opposants et adjuvants

Les modes opératoires

Des jeux manipulateurs

Des places prédéfinies

La haine et la rupture du lien

Les stratégies de défense

Le dénouement

5 - Le pouvoir et la manipulation

La soumission à l'autorité

La politique et l'art oratoire

Rhétorique ou sophistique ? Un débat ancien...

Les plaidoiries : manipuler des juges

Le tempérament de l'orateur (*ethos*)

La communication par la gestuelle

La manipulation par les symboles

La persuasion (*pathos*)

Qu'est-ce que la persuasion ?

Séduire et capter l'attention

Manipuler le langage pour susciter l'émotion

La conviction (*logos*)

Qu'est-ce que l'argumentation ?

L'argument d'autorité

Des figures de style

La réticence

L'art du rythme

Le sophisme

Le raisonnement binaire

Le faux raisonnement

Faire admettre une simple hypothèse
ou opinion comme une vérité

L'affirmation (ou le slogan) laissée
à l'interprétation

La question laissée à l'interprétation :
le faux débat

Manipulation du vocabulaire

La répétition

La démagogie

La persuasion sensorielle

Faire croire que l'ignorant vaut l'expert
(populisme).

La désinformation

Les médias

La propagande

Les techniques de manipulation politique

Manipulation et religion

L'origine des bourreaux

Le lavage de cerveau

L'utilisation de médicaments

6 - Le mirage de la délivrance et du bonheur

L'emprise soignante (les « faux » thérapeutes).

La tentation de l'emprise

L'apprenti-thérapeute

Rendre l'autre fou

Les sectes : bonheur et destruction

Définition

[La puissance de l'égrégore](#)

[Quelques techniques de manipulation des sectes](#)

[Critères de détection d'une secte](#)

[Harcèlement, manipulation et maladie mentale](#)

[La maladie mentale](#)

[Les états limites](#)

[La perversion](#)

[La paranoïa](#)

[7 - Se sortir de la manipulation](#)

[Développer son esprit critique](#)

[Première étape : développer son esprit critique](#)

[Reconnaître la manipulation](#)

[Le combat, la fuite ou l'évasion](#)

[La connaissance de soi](#)

[L'influence en thérapie](#)

[La répétition pédagogique](#)

[Influence et suggestion](#)

[Les incontournables](#)

[Les 10 *must* de l'anti-manipulation](#)

La patience et la lassitude

Observer les échanges

Travailler sur les « prises »

Identifier et soigner ses peurs

Conclusion

Notes

« Quelquefois, il arrive qu'une nation conserve la paix à la faveur seulement de l'apathie des sujets, menés comme du bétail et inaptes à s'assimiler quelque rôle que ce soit sinon celui d'esclave. Cependant, un pays de ce genre devrait plutôt porter le nom de désert, que de nation ! »

Spinoza, *Traité de l'autorité politique*, V, § 5.

« *Rara temporum felicitas ubi sentire quae velis et quae sentias dicere licet.* »

(« Rare félicité des temps, où il t'est permis de ressentir ce que tu veux, et de dire ce que tu ressens. »)

Tacite, *Histoires*.

« *Itaque illud Cassianum "cui bono fuerit" in his personis valeat ; etsi boni nullo emolumento impelluntur in fraudem, improbi saepe parvo.* »

(« C'est pourquoi le mot de Cassius "à qui l'action a-t-elle été profitable ?" est valable dans nos recherches ; quand bien même les honnêtes gens ne sont pas incités à faire le mal par sens du profit, les méchants le sont souvent par un intérêt, fût-il ténu. »)

Cicéron, *Pro Milone*, 12, 32.

« *Timeo Danaos, et dona ferentes.* »
(« Je crains les Grecs, même lorsqu'ils apportent
des cadeaux. »)

Virgile, *Enéide*, 2, 49.

Introduction

Un livre sur la manipulation prête toujours à controverse.

Il est vrai que le sujet est délicat, et que les victimes d'une manipulation ne s'en remettent parfois jamais totalement.

Certains pensent que donner les « tuyaux » et les « ficelles » de la manipulation vise à généraliser des attitudes où l'autre est considéré comme un objet de plaisir, de jouissance. D'autres, au contraire, estiment que la connaissance des mécanismes de la manipulation permet davantage de s'en prémunir.

Dans une vision optimiste, qui rejoindrait une logique du progrès, augmenter la connaissance et les lumières sur un sujet permet de libérer l'être humain de chaînes obscurantistes. Ainsi, un livre sur la manipulation participerait à la diffusion de connaissances destinées à éclairer le lecteur sur les ressorts cachés des aliénations masquées.

Dans une vision cynique, plus la connaissance se diffuse, plus elle se développe. En somme, la logique serait guerrière : si je connais la stratégie de mon ennemi, alors mon ennemi n'aura de cesse d'élaborer des stratégies encore plus subtiles. Quelle que soit la vision, progressiste ou cynique, elle est une affaire de croyance.

Il n'en demeure pas moins que ceux qui manipulent pour détruire n'ont pas besoin de cet ouvrage, car le désir de destruction leur aura insufflé des techniques presque instinctives de soumission d'autrui. En revanche, les victimes et les proies du phénomène ont besoin d'outils pour comprendre les situations vécues. Car les comprendre, c'est déjà s'en sortir.

La première prise de conscience, pour le sujet qui nous occupe, est la suivante : **il n'y a pas un dangereux manipulateur d'un côté, et un gentil manipulé de l'autre.** Rien dans la vie ne fonctionne sur ce mode simpliste et caricatural. Tout le monde a déjà manipulé, dès son enfance, par choix ou par nécessité, de façon consciente ou inconsciente, pour tenter de satisfaire ses désirs ou éviter des situations désagréables. Pour autant, seuls certains en font un système de référence, un mode de vie, un rapport au monde, une construction psychologique.

Ensuite, il existe toujours un environnement, un système, un contexte manipulateur. La manipulation n'est pas qu'une affaire à deux, mais au moins à trois termes. Lorsqu'elle s'installe, c'est par le biais de complices, qu'ils soient actifs ou passifs, qui ont permis qu'elle se développe. **La manipulation ne se répand que sur l'aveuglement des uns et des autres, ou leur complicité active.**

Enfin, et quelle que surprenante que puisse paraître cette pensée, l'extérieur de soi (les rencontres, les relations, les événements, les histoires) se révèle souvent être un miroir de l'intérieur de soi. Aussi, il n'est pas si étonnant que des victimes retombent à nouveau sur des bourreaux (ne nous y méprenons pas : cela ne veut pas dire qu'elles les cherchent ni que l'on ne doit pas les encourager à se sortir de la répétition traumatique), tant que la blessure n'est pas soignée à l'intérieur de soi.

Ce livre a pour vocation de vous faire voyager dans les lieux où s'exerce activement la manipulation : au sein de la famille, dans l'amour, dans le commerce, la publicité, le marketing, les médias, l'entreprise, le management, mais aussi en politique ou dans les sectes.

Les bases de la manipulation

Qu'appelle-t-on manipuler ?

**Pour savoir de quoi il est question...
Manipulateur, manipulable, manipulé, autant de
termes énigmatiques... et si souvent mal
employés !
Avant de progresser plus avant dans notre
découverte de la manipulation, quelques
définitions sont de rigueur...**

De la main au mental

Manipuler provient de *manus*, la main, en latin. Le terme signifie « conduire avec la main ». C'est la raison pour laquelle les kinésithérapeutes, les ostéopathes, les chiropracteurs manipulent leurs patients : par le toucher de la main, ils visent à débloquer les verrous physiques et

les tensions corporelles ainsi qu'à accroître le mieux-être physique des patients.

Sur le plan psychologique, la manipulation est mentale, et ne fait plus appel à la main, encore que, dans l'une des méthodes psychologiques, la PNL (programmation neuro-linguistique), il est question d'obtenir quelque chose à l'insu de quelqu'un par le toucher. La manipulation mentale vise à modifier le désir de l'autre, afin d'obtenir quelque chose de lui sans qu'il s'en aperçoive... Il s'agit d'orienter la représentation de l'interlocuteur, en utilisant des techniques cachées (pouvoir, séduction, suggestion, persuasion...). La manipulation mentale peut conduire jusqu'au contrôle psychique d'une personne, au lavage de cerveau : parfois, l'on a cru être consentant, alors que le consentement avait été fabriqué de toutes pièces...

Le sujet est complexe, et il existe des degrés divers de manipulation, de violences, et des intentions plus ou moins malveillantes. La manipulation est dite criminelle lorsqu'il s'agit d'une violence avec intention de violenter, d'une entrée par effraction dans l'esprit de quelqu'un pour y déposer une opinion ou provoquer un comportement sans que ce quelqu'un sache même qu'il y a eu effraction. *La personne le sent, mais ne le voit pas, ne le comprend pas.* C'est le principe sectaire de la manipulation mentale. Personne n'est à l'abri, tout le monde peut y succomber un jour ou l'autre, pourvu que la manipulation identifie les zones de vulnérabilité de la personne.

En thérapie, ne nous leurrions pas : la suggestion hypnotique, l'interprétation, l'orientation des questions peuvent devenir des techniques manipulatoires. En théorie, ces techniques visent le mieux-être psychique des patients, et doivent être employées avec humilité et bienveillance absolue, dans une influence positive. C'est pour cela qu'il est dangereux de faire appel à des thérapeutes mal ou peu formés, ou qui sont dans l'emprise vis-à-vis de leurs patients !

Qui manipule ?

La manipulation est un terme négativement connoté, depuis que l'on entend parler de « manipulateurs pervers narcissiques ». Elle est désormais associée à une stratégie d'influence cachée, négative, qui vise l'emprise sur autrui.

En réalité, tout le monde manipule, a déjà manipulé et manipulera ! Les enfants sont d'ailleurs de très grands manipulateurs : ils sont souvent obligés de manipuler pour obtenir ce qu'ils désirent, n'ayant pas d'autres moyens pour l'obtenir que d'influencer les adultes qui, eux, détiennent le pouvoir.

En somme, vous l'avez compris, **le manipulateur est celui qui n'a pas le pouvoir et est obligé d'influencer les décisions d'autrui pour obtenir ce qu'il désire.** Cela implique souvent un défaut d'autonomie et d'indépendance du manipulateur sur une situation. Le commercial est dépendant de l'accord du client, l'avocat est dépendant du jugement rendu par les juges, l'enfant est dépendant du consentement de ses parents, etc.

Distinguons toutefois l'influence de la manipulation. L'influence vise à infléchir le désir d'autrui sans pour autant obtenir cet infléchissement **à son insu.** Le problème, dans la manipulation, est que tout est caché : la méthode et le but. La manipulation, en principe, ne se voit pas, alors que l'influence peut se voir.

Qui est manipulé ?

Tout le monde a déjà été manipulé ! Il est d'ailleurs plus facile de s'admettre manipulé que manipulateur..., ce qui indique, là encore, la connotation négative du terme.

Qu'est-ce que la contre-manipulation ?

Vous utilisez la contre-manipulation si vous êtes bien décidé(e) à en finir, à ne plus être le jouet de la manipulation. Pour contre-manipuler, il faut observer autrui, connaître ses propres failles, savoir détecter ses techniques de manipulation (consciente et inconsciente), et maîtriser les « trucs » pour les déjouer.

Quand manipule-t-on ?

On manipule quand on a besoin d'obtenir quelque chose de l'autre. Ce que nous désirons, l'autre a la capacité de nous le donner mais, *a priori*, il ne le veut pas ! Souvent, la manipulation implique que l'autre ne voudrait pas accéder à notre demande, si nous l'exprimions de façon transparente et honnête. Pour minimiser les risques de refus, il est donc fréquent d'utiliser la manipulation.

Séduction ou manipulation

Séduire et manipuler se ressemblent, mais ne sont pas tout à fait identiques. La séduction est souvent (pas toujours) un atout de la manipulation : si je séduis l'autre, il/elle sera alors plus enclin(e) à me donner ce que je désire avoir, que je n'ai pas et qu'il a. Dans la séduction, on conduit l'autre vers soi. Dans la manipulation, on pose sa main sur lui et on oriente son chemin. La manipulation est donc bien plus qu'un attrait : elle suppose une influence sur l'autre, qui peut conduire jusqu'à l'emprise (faire de l'autre sa proie).

Le conditionnement

L'une des techniques puissantes de la manipulation est le conditionnement, qui est appliqué dans toutes les

techniques de dressage animalier et d'éducation humaine. Pavlov avait étudié le conditionnement de l'animal par la récompense ou la punition, mettant en évidence que certains réflexes comportementaux pouvaient être déclenchés par des stimuli. Par exemple, si l'on présente régulièrement de la nourriture à un chien, tout en faisant tinter une cloche, le tintement seul de cloche sans présentation de nourriture peut suffire à déclencher de la salivation. Ainsi, de nombreuses réactions organiques réflexes peuvent être programmées, ce qui est également une logique économique : il suffit de créer artificiellement un besoin qui modifie notre quotidien (ex. : l'utilisation du téléphone portable) pour que les individus soient conditionnés ensuite à ne plus s'en passer ! La répétition du stimulus est un facteur essentiel pour le conditionnement.

Réflexe de Pavlov

Cette méthode fut étudiée et développée par Ivan Pavlov au début du xx^e siècle et expérimentée sur son propre chien. Fondée sur la répétition d'épreuves accompagnées de « récompenses » ou de « punitions », elle se traduit par le conditionnement de l'individu (réflexe conditionné), pour des réactions programmées en certaines circonstances.

Peut-on se manipuler soi-même ?

Oui, il est tout à fait possible de se manipuler soi-même ! Nous sommes des êtres complexes, aussi ce qu'une partie de moi veut, l'autre partie parfois ne le veut pas, et nous nageons en pleine ambiguïté. Par exemple, d'un côté, j'ai très envie de l'énorme religieuse au chocolat qui dégouline savoureusement devant moi, mais

de l'autre, je suis en désaccord pour la dévorer, car je risque de prendre du poids... C'est ce que l'on appelle un conflit psychique. Alors, pour lever ce conflit, chacun peut opérer des modes d'influence sur soi, par exemple la méthode Coué (je me persuade par la répétition positive), le déni (je ne vois que ce qui m'arrange), l'effet placebo (je m'illusionne sur mes chances de guérison), etc.

Paroles d'experts

« La manipulation est souvent la seule possibilité laissée à ceux qui n'ont pas le pouvoir d'obtenir quelque chose d'autrui, ni même celui de s'opposer à l'exercice du pouvoir d'autrui. »

R.V. Joule et J.L. Beauvois, Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens.

La manipulation est-elle nécessairement mauvaise ?

**Si l'on décide de dire que la manipulation
consiste à utiliser des méthodes pour influencer
quelqu'un à son insu, elle pose essentiellement la
question du libre arbitre...**

Peut-on manipuler avec de bonnes intentions ?

On peut manipuler avec des bonnes intentions ! C'est le fameux « c'est pour ton bien » que je t'ai fait croire que...

D'ailleurs, le fameux et célèbre *Traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* l'est en grande partie grâce à son titre... par essence manipulateur ! Ce titre laisse

croire que l'on pourrait tout à la fois manipuler et appartenir à la catégorie des « honnêtes gens ». C'est donc la conscience tranquille et décomplexée que nous pouvons désormais procéder à des petites manipulations quotidiennes... pas si graves après tout !

Si ce n'est que...

Manipuler dépossède...

En manipulant, je cherche à déposséder autrui de sa liberté.

D'ailleurs, la différence entre l'influence et la manipulation réside sans doute à cet endroit. En influençant, je cherche à modifier la représentation ou le comportement de l'autre, sans le déposséder de son libre arbitre : l'influence est visible, je montre clairement mon jeu, et je peux, par cette influence, orienter le cours des choses.

En revanche, en manipulant, je ne suggère pas mais je **force**. La contrainte provient du fait que l'autre ne sait pas que j'utilise des techniques **cachées** pour obtenir de lui ce que je désire, **à son insu**. Il y a là une **dépossession du libre arbitre d'autrui**, lequel devient une marionnette entre mes mains, destinée à réaliser mes désirs à son insu, et dans la croyance erronée que ce serait même pour son bien !

La manipulation agit à visage couvert, caché. Elle est pernicieuse, ne laisse pas de traces et vise à faire croire que l'ennemi est ailleurs.

Selon cette définition, la manipulation consiste donc à concevoir autrui, une autre personne, comme le jouet de mes désirs, **un jouet destitué de son libre arbitre**.

La fin justifie-t-elle les moyens ?

Dès lors, cela revient à dire qu'autrui devient un **moyen**, et non plus un **sujet à part entière**. En ce sens, la fin ne justifiant pas les moyens, la manipulation est toujours mauvaise car le manipulateur s'autorise, sans que l'autre ne l'y ait autorisé, avec son consentement éclairé, à prendre ascendant sur lui, à court-circuiter sa réflexion et sa capacité de choisir.

Pour combattre le manipulateur, il convient de ne surtout pas commettre l'erreur fréquente d'utiliser ses propres armes. Car en utilisant les armes de l'ennemi, nous devenons *comme lui*, c'est-à-dire que l'ennemi a remporté la victoire en parvenant à notre propre corruption morale. Or, ce sur quoi nous avons entier pouvoir, c'est bien de conserver notre intégrité morale, intérieure. Quelles que soient les stratégies manipulatrices de l'autre, si nous ne lui ouvrons pas d'accès interne, si nous travaillons à ce que les brèches ouvertes par effraction traumatique soient soignées, l'autre ne remportera jamais de victoire.

Théâtre

Le dilemme d'utiliser les mêmes armes que l'ennemi est posé par Camus dans sa pièce de théâtre *Les Justes*. Cette pièce met en scène des révolutionnaires, qui souhaitent assassiner le grand-duc Serge, despote, pour libérer le peuple. La question se pose de savoir si l'on tuera les enfants, innocents (le neveu et la nièce du grand-duc, présents dans la calèche où doit se jouer l'attentat), avec le grand-duc. Peut-on, pour combattre l'injustice et le despotisme, utiliser des moyens tout aussi injustes et despotiques ? Telle est la question à laquelle Camus laisse réfléchir le spectateur.

À manipulateur, manipulateur et demi ?

À partir du moment où je désigne quelqu'un comme mon bourreau car il utilise des techniques manipulatrices à mon encontre, je ne peux dans le même temps me transformer moi-même en bourreau, en utilisant les mêmes techniques ! Le manipulateur a en effet gagné lorsqu'il est parvenu à convertir la victime à ses propres techniques ! Manipuler en retour n'a pour seule fonction que d'augmenter le cycle de la violence psychologique.

Ce que l'on récuse, il est inconvenant de l'utiliser. Pour combattre l'ennemi, il convient d'élaborer d'autres stratégies que celle d'utiliser ses propres armes.

Tirer les ficelles : les techniques de base

Apprenez à identifier les techniques de base de ceux qui tirent les ficelles...

Déjouer l'apprenti-manipulateur

La manipulation est innée chez l'enfant, qui trouve des stratégies diverses et variées pour obtenir ce qu'il désire...

L'enfant est très réceptif aux failles des parents et des situations. Tant que l'enfant reste égocentré (centré sur lui-même), dans les premières années de sa vie, il tentera d'obtenir par la manipulation ce qu'il désire.

Progressivement, par l'éducation, nous apprenons à respecter le désir de l'autre et à gérer notre propre frustration...

Néanmoins, certains restent émotionnellement fixés à leurs premières années. Ce sont les *vrais* manipulateurs. Structurés ainsi, n'ayant pu développer des sentiments d'altruisme et d'empathie dès le plus jeune âge, pour

diverses raisons, les voilà donc aux commandes de la manipulation, avec plus ou moins d'intelligence et de dextérité.

En pratique, le manipulateur a toujours un coup d'avance : il sait qu'il manipule. *A contrario*, le manipulé doit d'abord faire le chemin de comprendre qu'il est manipulé. Le manipulé est souvent manipulé par surprise, à l'endroit où il s'y attend le moins, ou dans une situation de vulnérabilité : de fait, ce contexte maximise les chances pour le manipulateur d'obtenir ce qu'il souhaite.

Les techniques universelles

Il existe des techniques universelles de manipulation, que nous avons tous plus ou moins développées, lorsqu'il s'agissait d'obtenir quelque chose (que le maître lève la punition, que les parents accordent une sortie...). Nous avancerons plus avant dans le détail de telle ou telle technique, mais d'ores et déjà nous pouvons citer les plus courantes, les plus utilisées, les plus classiques.

Le miroir

Il s'agit là de plaire à l'autre, de le conduire vers soi en lui donnant envie.

Pour plaire à l'autre, il suffit déjà d'assortir ses opinions, de faire semblant d'avoir les mêmes. Retrouver ses propres opinions en l'autre agit comme un miroir et un puissant outil d'attraction.

La flatterie

Degré supérieur de la séduction, la flatterie opère sur notre désir de plaire à autrui, de présenter une bonne

image de soi, de ne pas la perdre non plus. Le flatteur, lorsqu'il flatte, renforce l'ego de la personne qui, pour continuer à lui plaire, est prête à donner quelque chose d'elle-même. C'est ce que la fable de La Fontaine, si célèbre, *Le Corbeau et le Renard*, illustre, avec une leçon terrible : « tout flatteur vit aux dépens de celui qui l'écoute ».

Le Corbeau et le Renard

« Maître Corbeau, sur un arbre perché,
Tenait en son bec un fromage.
Maître Renard, par l'odeur alléché,
Lui tint à peu près ce langage :
Et bonjour, Monsieur du Corbeau,
Que vous êtes joli ! que vous me semblez beau !
Sans mentir, si votre ramage
Se rapporte à votre plumage,
Vous êtes le Phénix des hôtes de ces bois.
À ces mots le Corbeau ne se sent pas de joie,
Et pour montrer sa belle voix,
Il ouvre un large bec, laisse tomber sa proie.
Le Renard s'en saisit, et dit : Mon bon Monsieur,
Apprenez que tout flatteur
Vit aux dépens de celui qui l'écoute.
Cette leçon vaut bien un fromage sans doute.
Le Corbeau honteux et confus
Jura, mais un peu tard, qu'on ne l'y prendrait plus. »

La Fontaine, Fables, Livre I, 2.

La flatterie est l'une des armes publicitaires, au travers de slogans tels que « juste parce que c'est vous », ou « parce que je le vaudrais bien ».

L'illusion de liberté

Manipuler vise à contraindre autrui. Mais si autrui s'en aperçoit, il risque fort bien d'être mécontent et de refuser cette contrainte psychologique. Le *must* de la manipulation consiste à manipuler tout en faisant croire à l'individu... qu'il est libre. Libre d'avoir choisi, de choisir, de partir, etc. L'utilisation de cette croyance est redoutablement efficace. Dire à quelqu'un « vous êtes libre de... » a pour effet d'augmenter le nombre de réponses positives à la demande ! Si vous souhaitez obtenir une réponse positive, dites à la personne qu'elle est libre, et vous avez davantage de chances de l'obtenir...

La règle de réciprocité

Si tu me donnes, je me sens obligé(e) de te donner en retour. C'est la règle de réciprocité. Le célèbre anthropologue Marcel Mauss, dans son *Essai sur le don*, a étudié la signification sociale du don dans les sociétés tribales. Il voit dans le don un « fait social total » car, tout en créant du lien social, le don est agoniste (il oblige celui qui le reçoit à un « contre-don »). Le don comprend l'obligation de donner, celle de recevoir et celle de rendre.

Cette règle humaine de réciprocité est souvent détournée par les manipulateurs à leur profit. Si nous acceptons un don du manipulateur (obligation de recevoir), nous nous retrouvons pris dans l'obligation de lui donner quelque chose en retour (obligation de donner). Nous sommes donc... déjà capturés !

Les techniques spécifiques pour détruire

Le cloisonnement

Le cloisonnement est une technique visant à enfermer autrui dans différents espaces sans liens entre eux. C'est le principe du secret, parfois trop lourd à porter, et qui a pourtant été communiqué.

Exemple

Le mari de votre sœur a fait en sorte que vous sachiez qu'il la trompe régulièrement. Il vous a mis dans le secret, comme par hasard, l'air de rien. Que faire ? Le dire ou ne pas le dire ? Si vous le dites, vous prenez le risque de mettre en danger son couple et qu'elle refuse de vous entendre en se fâchant avec vous ; si vous ne le lui dites pas, vous n'êtes pas loyal(e) envers elle... Cruel dilemme... Évidemment, votre beau-frère aura fait en sorte de vous cloisonner en vous mettant au parfum du secret, afin d'augmenter sa jouissance perverse contre sa femme, puisque le propre frère/la propre sœur de sa femme est dans l'impuissance de lui dire ou non ce qu'il/elle a vu...

La peur du jugement

Le manipulateur peut vous mettre en situation d'avoir peur du jugement négatif d'autrui sur vous, du regard d'autrui... Par exemple, en couple avec un manipulateur, vous serez bien embarrassé(e) lorsqu'il vous parlera mal ou fera une allusion déplacée en public ! Que faire ? Provoquer l'esclandre, au risque de passer pour un énervé, une hystérique, ou laisser filer et ravalier votre amertume ? La plupart du temps, la seconde option est choisie, et les apparitions publiques sont souvent des

occasions d'humiliations cachées pour des couples où sévit de la manipulation.

Repérez le manipulateur au restaurant...

« On partage ? » - Vérifiez bien qui pose la question au moment de l'addition. Il peut s'agir d'un confort évitant de fastidieux calculs comme d'une manipulation... Le manipulateur vous oblige à acquiescer, par politesse et convenance, alors que c'est souvent lui qui aura le plus consommé de tous !

Le verrouillage et l'injonction paradoxale

L'injonction paradoxale consiste à demander quelque chose et tout à la fois son contraire, à dire quelque chose et à faire le contraire. Dès lors, vous ne savez plus où aller : quelle que soit la direction prise et choisie, elle ne conviendra pas. Vous êtes pris au piège dans des contradictions dont vous ne pouvez plus sortir. Vous êtes, au sens propre, aliéné(e).

Exemples

Situation 1

Un patron demande à sa commerciale de faire de la prospection téléphonique au bureau. Au quatrième jour, il va la voir dans l'Open Space et lui dit : « Tu n'en as pas marre de téléphoner tout le temps ? Tu ne vois pas que cela dérange tout le monde ? »

Situation 2

« Sois autonome, enfin ! », dit la mère à l'enfant, lequel ne peut répondre à une telle prescription lorsqu'elle émane d'un ordre de... sa mère.

« J'aimerais que tu sois plus indépendante », dit à son épouse l'homme qui lui a suggéré d'abandonner son travail pour s'occuper à plein-temps de leurs enfants...

Situation 3

« Il faut que tu deviennes un leader autonome », dit son N+1 à son manager, tout en ajoutant « c'est pour cela qu'il est important que je contrôle tout ce que tu mets en place ».

Situation 4

« Surtout, profite bien de tes vacances ! » dit un manager à un salarié qu'il vient pourtant d'appeler durant les vacances de ce dernier pour lui demander de rédiger un rapport...

Le retournement de la culpabilité

Le retournement de la culpabilité consiste à faire se sentir coupable quelqu'un qui ne l'est pas, pour se décharger de sa propre culpabilité. La personne qui se sentira coupable se sentira redevable, et donnera d'elle-même pour acquitter sa dette.

L'empilement

L'empilement est une technique bien connue des manipulateurs. Il s'agit d'une répétition d'actes qui, pris isolément, paraissent anodins, mais qui, dans leur enchaînement chronologique, visent la déstabilisation de la personne ciblée.

La perversion quotidienne

Ce jour-là, l'homme enferme sa femme à clés dans l'appartement, lors de son départ au travail. La veille, il avait par mégarde emporté son téléphone portable à elle. Le compte joint est toujours en déficit, car il lui laisse le soin de s'en inquiéter en premier. En sa présence, il reçoit de nombreux SMS qui le poussent à répondre sans l'écouter. Lorsqu'elle lui parle et qu'il lit le journal, il ne lui répond pas et ne la regarde pas. Il « oublie » de lui demander son accord lorsque le couple est invité. Il ne rentre jamais à l'heure annoncée, mais toujours 2 ou 3 heures plus tard, et ne s'excuse pas. Lorsqu'elle ose lui faire une remarque, il lui répond que c'est une emmerdeuse, qu'elle l'opprime jour et nuit, et qu'heureusement qu'elle l'a trouvé, lui, pour la supporter, elle. Si elle sort, il propose de venir la chercher, puis au moment dit, il n'est pas là et n'est pas joignable. Lorsqu'elle se fait belle, il trouve souvent une petite remarque pour atténuer la joie ou le sentiment de confiance ; il lui assure que cette remarque est à visée constructive, pour « l'aider ».

Lorsqu'elle pleure, il ne l'entend pas.

Les fausses promesses

Cette technique est bien connue des manipulateurs aguerris. Il s'agit de « faire passer la pilule » sur des actes présents ou passés, et de dévier l'attention vers l'avenir, en faisant miroiter un changement, qui en réalité n'aura jamais lieu. La victime attend alors, parfois de nombreuses années, en espérant qu'il/elle change. « Je te promets, je vais changer. » « Je te promets que je vais tout faire pour arrêter l'alcool. » « Je te promets que tout redeviendra comme avant » (ce qui est généralement impossible après ce qui s'est passé)...

La technique est destructrice car la victime se consume dans l'attente et réalise, parfois très tard, avec l'aide d'une personne tierce (souvent un psy), qu'elle aura passé de longues années bernée par de fausses promesses.

La dévalorisation

La dévalorisation consiste à écorner progressivement l'image de la personne, sur le mode du « tu es nul(le) », « tu as de trop petits/gros seins », « tu es trop gros », « tu es parano », « tu es radin », etc. Son efficacité est redoublée lorsqu'elle a lieu en public.

Le chantage affectif

Le chantage affectif est une forme de menace cachée, qui consiste à manipuler le sentiment qu'autrui peut avoir sur nous pour raviver une inquiétude, une angoisse : « Si tu ne reviens pas, je me suicide ! »

Le bénéfice de la maladie

Le psychanalyste Freud, dans ses écrits, avait relevé que pour certaines maladies, notamment psychosomatiques, existait un « bénéfice de la maladie ». De fait, lorsque l'on est malade, l'attention d'autrui est centrée sur soi, et l'on devient pour partie le centre du monde. *Le syndrome de Lasthénie de Ferjol* est un trouble décrit en 1967 par le Dr Jean Bernard. Le nom de ce syndrome emprunte celui de l'héroïne d'*Une histoire sans nom* de Barbey d'Aurevilly. Il s'agit de patientes qui chercheraient à se provoquer une anémie, avec par exemple des dons du sang à répétition, des scarifications sous anticoagulant. L'anémie permet d'obtenir le bénéfice secondaire d'être le centre des préoccupations médicales du médecin consulté.

La menace

La menace est plus directe : elle consiste à dire vouloir porter atteinte à l'intégrité d'autrui. Elle est un procédé

manipulateur car elle tente de soumettre par la peur : « Si tu ne me donnes pas les enfants, je te tue. »

En bref...

Deux constats majeurs sont à faire. D'une part, la manipulation destructrice a souvent lieu dans les relations proches (famille, couple), car le lien d'attachement permet d'avoir un impact plus important sur l'autre, et l'on joue dans ces sphères des *scenarii* que l'on ne jouerait pas forcément avec autant de force ailleurs. En outre, beaucoup de techniques de manipulation utilisent l'image de soi dévalorisée comme levier de pression sur la personne manipulée. Soit cette image est attaquée activement, pour diminuer la personne et la rendre dépendante du bon jugement de son manipulateur, soit elle est renforcée positivement, nous rendant alors dépendants de ce renforcement, soit elle est mise en cause (quelle image émanerait de nous, par exemple, si nous refusions de donner pour telle grande cause ?...), et nous ne supportons guère d'être confrontés à une image de nous qui soit négative.

Le manipulateur, quant à lui, manque également d'une bonne image de lui-même. S'il était en harmonie avec lui-même, il n'aurait pas besoin de prendre le contrôle sur autrui, d'obtenir une image de force et une illusion de pouvoir au travers de la soumission et de la dépendance d'autrui. C'est la dépendance qui est problématique, dans le lien de manipulation et de destruction.

Enfin, la fréquence et la répétition des techniques dans le temps rendent le processus destructeur. *Une manipulation réitérée sur la durée avec intention de nuire est qualifiée de harcèlement (voir infra).*

Peut-on être plus ou moins « manipulable » ?

Tout le monde peut être manipulable, car la manipulation utilise la relation comme moyen de contrôle. Quelqu'un qui ne serait en relation avec personne n'aurait donc pas d'occasion d'être manipulé ! Mais il existe ensuite des degrés, des contextes, des histoires...

La manipulation vient chercher les failles dans l'image de soi et le besoin affectif de l'autre.

Il est alors évident que les personnes qui ont manqué d'amour, de soins, de tendresse dans leur enfance sont plus vulnérables *a priori*. Je dis *a priori* car en fonction du travail psychique qu'elles auront pu faire sur elles-mêmes, elles auront pu transformer les faiblesses en forces. L'existence de traumatismes non soignés rend également la personne vulnérable. De fait, il est fréquent d'entendre que la personne traumatisée a « oublié », est « passée à autre chose ». C'est méconnaître les lois de la psychologie ! Un traumatisme psychique est à l'image d'une blessure physique : si vous avez le ventre ouvert par une blessure, cela créera de la déperdition de chaleur et d'énergie vers l'extérieur, et si vous êtes en plein désert, les vautours viendront s'y repaître, vous laissant agoniser sous la blessure. Le procédé est similaire sur un plan psychique. Une blessure psychique émet une fuite d'énergie et de chaleur, qui donne de la nourriture aux manipulateurs. Et les manipulateurs le savent bien, car ils viennent se nourrir instinctivement à la chaleur émise par les blessures, et *plus une blessure est cachée, plus elle est importante*.

Par ailleurs, des contextes de vie peuvent rendre vulnérable : un divorce, un licenciement, un deuil..., en

somme, les contextes de rupture qui créent un manque. Les manipulateurs qui détruisent vont s'engouffrer dans le manque, ou plutôt, dans la blessure du manque, et s'y repaître.

Chaque individu a toujours ses zones aveugles, ses zones manipulables, liées aux carences de sa vie. Ce qui rend davantage manipulable, ce n'est pas seulement d'avoir des zones vulnérables, mais c'est aussi, sinon surtout, le fait de ne pas avoir conscience de leur existence.

Évidemment, lorsqu'il existe une zone vulnérable, cette dernière est une blessure encore ouverte, non cicatrisée : dès lors, la personne éprouve des difficultés à dire non, à mettre des limites claires et à se défendre sur cette zone vulnérable.

Manipulation et influence

Revenons sur l'influence. Elle est omniprésente dans notre vie quotidienne. On cherche à obtenir de vous quelque chose, on essaie de vous persuader d'acheter telle ou telle chose, de voter pour tel candidat, de vous intéresser à telle actualité ou activité.

L'influence cherche à vous convaincre, à vous faire agir, en fonction de ce qui est supposé vous être utile ou agréable : arrêter de fumer, mieux s'alimenter, acheter tel livre, voir tel film, utiliser telle marque plutôt que telle autre. Nos proches ont souvent envie de nous conseiller dans les domaines les plus divers : pour obtenir de meilleurs résultats professionnels, pour investir de telle manière, pour se comporter ainsi avec ses enfants, etc. Nous faisons de même avec les autres. En général, l'influence vise à nous faire du bien, avec un enjeu souvent faible. Nous nous laisserons plus facilement

convaincre de changer de téléphone portable que de changer d'idées !

La manipulation utilise les mêmes méthodes que l'influence. Mais le but est caché, car moins avouable. Le manipulateur présente les choses d'une manière qui se veut favorable au manipulé, mais agit en réalité pour son propre compte. Par exemple, l'on peut vous inciter à placer vos économies avec tel produit financier : ce sera de l'influence. Mais si le conseiller vous vend un produit qui ne vous correspond pas, uniquement pour obtenir une prime, il s'agit de manipulation. **L'influence est au service de la personne à qui elle s'adresse, la manipulation est au service de celui qui la pratique.**

Notre meilleur ennemi

Notre meilleur ennemi est toujours... nous-même.

Il est toujours plus aisé d'être en colère contre l'autre et de projeter sur lui la faute de nous être fait avoir. Mais cette colère est avant tout une colère contre soi : « comment ai-je pu à ce point me laisser avoir ? »

Elle interroge les zones aveugles et les zones fragiles chez nous, celles que nous laissons à la merci des autres, en l'absence d'un travail psychique approfondi sur soi ! C'est ce point qui peut parfois donner le sentiment d'une complicité entre la personne manipulée et le manipulateur, alors que cette complicité n'en est en réalité absolument pas une. Mais inconsciemment, la personne manipulée s'autohypnose, et refuse, durant de longues années, de voir les signes contradictoires chez l'autre, ses incohérences, ses intentions malveillantes, l'existence du malaise. Certains lecteurs ont sans doute déjà connu la prise de conscience tardive, qui consiste à relire toute l'histoire sous un autre angle, avec une autre

lumière, une autre perspective, une autre focalisation. Et là, tout devient limpide.

Et l'on se demande alors : « comment ne l'ai-je pas vu avant ? Alors que tout mon entourage me mettait en garde, etc. ». Tant que nos zones aveugles et nos blessures ne sont pas soignées, nous restons vulnérables, à la merci de l'abus de pouvoir d'un manipulateur. Il n'est donc pas suffisant de dénoncer la manipulation, d'en connaître les ressorts. Il faut aussi bien se connaître soi-même.

Jouer sur les émotions (persuader)

L'éveil de certaines émotions empêche une analyse rationnelle de la situation. Parmi ces émotions dont l'effet vise à perturber le mental, aux premières loges siègent... la peur et la culpabilité...

La manipulation vise à instrumentaliser ces deux émotions principales, efficaces sur un très grand nombre de personnes (et pour cause, ces deux émotions sont, malheureusement, les instruments fréquents de l'éducation sur l'enfant).

La manipulation consiste à agir sur l'émotion pour diminuer l'accès au raisonnement. Il arrive actuellement d'ailleurs que des thérapeutes peu formés dénoncent le raisonnement, et le jugent contraire à l'émotion. Il convient de se méfier de ce genre de discours et d'approches. L'être humain doit viser une **cohérence entre son mental, son émotion, et ses sensations**, et non pas détruire l'un au profit de l'autre.

Manipuler les émotions vise à faire en sorte que la personne prenne des décisions en fonction des émotions

déclenchées, de la puissance de ces émotions, plutôt que par une analyse rationnelle et mesurée de la situation. C'est un jeu extrêmement courant en politique à l'égard des concitoyens.

Certaines émotions sont paralysantes, d'autres font agir. Provoquer des émotions paralysantes laisse donc le champ libre à l'action du manipulateur. Provoquer des émotions qui font agir est une autre stratégie : il suffit alors au manipulateur de les orienter là où il a décidé qu'elles pouvaient être utiles. C'est ainsi que certaines révolutions ou guerres sont parfois provoquées à des fins stratégiques : les buts annoncés et pour lesquels il est demandé aux gens de se battre ne sont pas les buts réels que les manipulateurs récolteront à la fin (voir ainsi la quasi-totalité des guerres du xx^e siècle ! De la révolution soviétique à la guerre en Tchétchénie, en passant par la guerre en Irak...).

Par exemple, les guerres de religion sont souvent des guerres qui profitent à quelques-uns, pour s'enrichir et prendre le pouvoir. Le peuple peut ainsi être manipulé au nom d'idéaux de liberté, au nom de croyances pour lesquelles il sacrifie sa vie. Il est donc toujours légitime de se demander, dans ces circonstances : à qui profite le crime ? Souvent nous trouverons à cette place... le manipulateur. L'une des techniques les plus efficaces pour manipuler quelqu'un vise à déclencher en lui un choc traumatique, c'est-à-dire à créer le contexte d'une menace à l'intégrité de soi ou d'autrui, afin de sidérer la personne, de lui ôter tout moyen de réflexion, d'analyse et d'émotion sur la situation. Pour ce faire, la peur est l'émotion la plus efficace de la manipulation.

La peur

La peur est en soi une émotion paralysante. Elle rend malade (« avoir la peur au ventre »), et peut même provoquer la mort (infarctus par exemple). On dit bien « être mort de peur ». Le summum de la peur se niche dans le traumatisme. Or, infliger un traumatisme à quelqu'un n'est pas particulièrement difficile, tant ce qui est dur à préserver au quotidien est notre intégrité (psychique et physique). Les images « choc » de la télévision se répercutent d'ailleurs aisément en micro-traumatismes quotidiens, par la représentation imagée d'événements violents. De plus, la télévision procède à un conditionnement, en tournant en boucle ces images « choc », leur donnant ainsi une dimension suggestive et quasi hypnotique.

Déclencher une peur est facile, et a des effets très puissants. C'est donc le meilleur outil des manipulateurs, le plus puissant, à moindre frais. La peur est une émotion ancestrale, animale, instinctive, qui concerne notre survie en milieu hostile.

En deçà de la menace de mort qui surgit au sein du traumatisme, il existe de nombreuses peurs sur lesquelles les manipulateurs peuvent jouer. Toutes ces peurs ont un rapport avec notre capacité de nous défendre et de nous protéger au sein du monde. Une personne en état de choc ou de peur devient prévisible, car les fonctions cérébrales incapables de donner une réponse immédiate sont mises en sommeil : les réactions adoptées deviennent primaires (sidération, fuite, combat), et abolissent la réflexion.

La peur du conflit

La peur du conflit est une peur de la confrontation à l'autre, c'est-à-dire du combat. Le refus du combat peut provenir d'un sentiment d'infériorité, d'une crainte de menace à l'intégrité. Dès lors, par peur du conflit,

beaucoup de personnes préfèrent se soumettre aux manipulateurs.

De plus, dans des cadres totalitaires, le désaccord est souvent synonyme de mort. Par exemple, lors de l'Inquisition, toute réflexion, pensée, intuition qui se révélait être en dehors de la « *doxa* » catholique dominante (la « pensée légale » : ce que l'on devait penser sous peine d'être accusé(e) d'hérésie), pouvait être punie du bûcher. En ce sens, la peur du conflit peut nous renvoyer, de par nos précédents historiques et culturels, à la peur de mourir dans des conditions atroces.

La peur de la rupture, de l'abandon, du rejet, de l'exclusion

Ne pas répondre aux demandes de l'autre, à son désir, ne pas le satisfaire peut nous exposer à la peur de le perdre. Cette peur se retrouve dans les séparations douloureuses, dans les ruptures. C'est la peur de l'abandon, du rejet, de l'exclusion, qui nous renvoie à une peur primitive de la solitude, celle de notre être en milieu hostile. En ce sens, cette émotion est également très archaïque. Le rejet du groupe nous évoque également des représentations imaginaires de lynchage, d'ostracisme, qui relèvent également de notre histoire et de notre culture (Inquisition, bannissement, arbitraire du prince...).

La peur de la menace et du chantage

La menace et le chantage sont des outils de mise sous dépendance. Ils renvoient à des situations de verrouillage et de dépendance ultime, c'est-à-dire de remise de sa propre vie entre les mains d'autrui.

La peur de revivre dans l'avenir des traumatismes passés

Lorsque des êtres ont connu des traumatismes, et que ces derniers n'ont pas été soignés, ils projettent une angoisse de les revivre dans l'avenir.

Comme l'être humain tend à créer ce qu'il craint le plus, la personne traumatisée envoie des signaux de peur, ce qui permet aux manipulateurs de les détecter comme des proies idéales car déjà blessées.

La peur de se regarder en face

La peur de se retrouver face à soi-même est également fréquente, pour peu que la personne se sente coupable d'avoir commis des faits moralement répréhensibles.

Comme personne n'est totalement immaculé et dans la mesure où chaque être aura, dans l'existence, *a minima* eu des pensées envieuses, meurtrières, haineuses, il n'est pas évident d'accepter de voir cela à l'intérieur de soi. C'est la raison pour laquelle il est beaucoup plus aisé de rejeter la faute sur l'autre, par un mécanisme de projection (voir le côté noir de l'autre - même s'il n'existe pas en tant que tel - et l'accuser, pour éviter que l'on vienne regarder le côté noir en soi), de l'agresser. Méfiez-vous des personnes qui accusent trop vite autrui, et crient rapidement au scandale ! Méfiez-vous des personnes qui demandent le lynchage et attisent la vindicte publique contre les assassins, les pédophiles, les violeurs, etc. ! Il se pourrait bien que derrière ces personnes pleines de haine se cache parfois... la faute rejetée sur l'autre.

La peur de se regarder en face ne consiste en rien de moins que la peur d'être confronté(e) à son ombre.

Angoisse de douleur, de souffrance, de mort

Notre angoisse ultime est très certainement celle de la douleur physique, de la souffrance et de la mort. Elle renvoie aux traces inconscientes, présentes en chacun de nous, du traumatisme de la naissance, étudié par les psychanalystes, où nous avons connu un arrachement au milieu originel, un passage brutal entre le milieu aquatique et le milieu aérien. Elle renvoie aussi à notre prime enfance, celle où nous étions dépendants absolument de notre entourage, de ses réactions, de la dureté du monde, celle où nous avons été particulièrement impuissants et vulnérables. C'est peut-être d'ailleurs cet état que nous fuyons au travers de notre quête d'immortalité et de contrôle sur soi et autrui.

C'est là que réside la manipulation. Car l'essence de la manipulation est bien de nous remettre en vulnérabilité suprême, celle de l'état du nourrisson, qui ne peut ni parler ni penser. De même, vouloir manipuler consiste à vouloir prendre le contrôle de l'autre. Si je veux le contrôle de l'autre, c'est que je l'ai perdu en moi-même.

Toute tentative de pouvoir sur autrui traduit une perte de pouvoir sur soi, un évitement de ces peurs ancestrales qui renvoient à des vécus d'agonie psychique.

Inquiétude pour l'autre

Il est également facile de manipuler quelqu'un en s'attaquant à ce et à ceux qu'il aime. Nos amours, nos relations, nos amitiés, les objets que nous aimons nous structurent. Nous projetons parfois même davantage d'amour sur eux que sur nous-mêmes, par un phénomène de projection. Par exemple, un parent peut dire qu'il donnerait sa vie pour son enfant. Nous ne donnons pas souvent autant d'amour à nous-mêmes que nous n'en donnons à nos enfants, à nos amis, etc.

Un manipulateur peut donc utiliser cette projection d'amour pour nous asservir. Par exemple, les parents sont beaucoup plus manipulables pour acheter des objets de consommation inutiles lorsque c'est leur progéniture qui le leur demande... Ce que les publicitaires savent rudement bien d'ailleurs.

Menacer auprès de nous la personne que nous aimons se révèle bien plus puissant que nous menacer nous-même.

L'orgueil

Une autre émotion bien couramment répandue et puissante à manipuler est l'orgueil. L'orgueil renvoie à une image dépréciée de soi, à l'intérieur de soi. C'est la raison pour laquelle, comme de nombreuses personnes n'ont pas une image particulièrement bonne d'elles-mêmes, il est facile de susciter cette émotion.

C'est ainsi que des amitiés peuvent se briser en manipulant le sentiment d'orgueil, en faisant croire à tel ou tel propos tenu, qui vient froisser la susceptibilité... ou que des attitudes déviantes peuvent être obtenues dans la sphère professionnelle en manipulant l'orgueil des collaborateurs.

La culpabilité

Le sentiment de culpabilité est un puissant outil du manipulateur et ce, d'autant plus qu'il est présent chez d'anciennes victimes, qui se demandent toujours pour quelle raison l'agression est tombée sur elles. Donc le sentiment de culpabilité est *a fortiori* présent chez des personnes traumatisées, dont nous avons dit le caractère vulnérable.

Le manipulateur manipule en inculquant le sentiment de culpabilité, d'être en dette, de devoir racheter quelque chose. Ce sentiment est souvent corollaire de celui de la pitié, qui consiste à vouloir donner de soi à l'autre pour racheter son sentiment de culpabilité.

La colère

Il est facile de manipuler certaines personnes par la colère. Il est fréquent que nous ayons eu à vivre des injustices, qui n'ont pas été reconnues comme telles, et qu'il nous faille vivre avec elles. Cela a nourri en chacun de nous une source de frustration puis de colère qui, si elle n'est pas travaillée, peut ressurgir en d'autres circonstances. Nous connaissons tous des personnes pour lesquelles il suffit d'aborder un sujet pour les voir partir « au quart de tour ». Cela peut amuser des manipulateurs « d'appuyer sur le bouton » et de laisser la personne exprimer une colère que les manipulateurs savent pertinemment bien diriger dans leur intérêt.

Vous le savez ? Les fameuses colères devant des manipulateurs imperturbables, qui vous font passer pour fous, hystériques, aliénés...

La sympathie

Jouer de la sympathie, amuser, faire rire... sont aussi des outils de manipulation parfois ! Il s'agit de « capter » l'attention de l'autre, et de se rendre sympathique à ses yeux. D'ailleurs, les pervers sont très souvent des personnes à la vie sociale bien remplie, dont nul ne saurait se douter qu'ils sont odieux en d'autres circonstances, dans une sphère intime, dans un lieu du travail... Tout le monde leur donnerait le bon Dieu sans confession ! Méfiez-vous des personnes que tout le monde

aime, qui créent l'unanimité... Il se pourrait que derrière ce masque se cache un fieffé manipulateur...

En somme, *jouer sur les émotions est capital*. Car l'émotion fait taire notre esprit critique, diminue notre vigilance, surtout si elle nous envahit. Pour bien manipuler, il faut faire reculer l'esprit critique, le dénigrer. Méfiez-vous des personnes qui disent mépriser tous les intellectuels et tous les psys, et se moquent d'eux ! Il se pourrait que ces personnes craignent bien aussi d'être démasquées...

Pour toute émotion, nous devons toujours apprendre à identifier si elle se présente à nous de façon excessive. Dans ce cas, soyons vigilants ! Il se pourrait bien qu'elle nous empêche de penser de façon mesurée, saine, distanciée, et nous fasse prendre des voies que nous risquerions fort de regretter plus tard...

Nos émotions enflent surtout à l'endroit où nous avons des zones aveugles, c'est-à-dire dans nos lieux d'impuissance, lesquels sont liés à nos valeurs. Si je ne suis plus en mesure de faire respecter pour moi-même mes propres valeurs, celles qui constituent mes émotions, alors je peux me vivre dans l'impuissance. Par exemple, le lieu de l'impuissance du guerrier, dont la valeur réside dans la protection des siens, est de le mettre justement en situation de ne pas réussir à les protéger, par exemple en le faisant assister à la destruction de sa famille. Le lieu de l'impuissance d'une mère de famille aimante, dont les valeurs résident dans la conservation de la vie, est de la forcer à choisir entre ses enfants (cf. le roman *Le choix de Sophie*, de William Styron !). Le lieu de l'impuissance d'une personne pour qui la loyauté est essentielle consistera à la mettre en situation de trahir, etc. Entraînez-vous à trouver vos lieux d'impuissance, en revenant sur les fois où vous vous êtes fait « avoir », et en sondant vos proches !

La manipulation cherche à corrompre votre âme, à vous faire faire des choses que vous n'auriez pas faites sinon car vous êtes en désaccord avec elles. Si vous mettez le doigt dans l'engrenage, ce sera difficilement rattrapable. Car un manipulateur pourra vous contraindre à trahir vos valeurs, vos appartenances et vos fondements identitaires.

Jouer sur le corps (le toucher)

L'observation et le toucher sont des moyens d'entrer en contact avec autrui, et des vecteurs de la manipulation. Le toucher est tout autant insidieux qu'il est puissant, et vous ne devriez pas autoriser n'importe qui à vous embrasser, à vous mettre la main sur l'épaule ou sur le bras...

Par tout ce qui passe dans la relation à l'autre, par la communication (gestes, expressions, informations, regards, voix...), nous donnons des informations à autrui, nous livrons malgré nous notre intimité.

Faites attention aux techniques de soumission par le toucher ! Le toucher peut être tendre, attentionné, doux..., mais si vous n'avez pas explicitement envoyé des signes pour qu'il ait lieu, ou donné votre consentement, il est toujours intrusif ! Attention aussi aux familiarités soudaines !

Les Tibétains évoquent l'existence d'une aura, qui serait notre émanation énergétique autour de nous. En quelque sorte, il s'agit d'une bulle d'énergie et de chaleur qui émane de nous, autour de nous. C'est aussi notre périmètre de sécurité, celui où, si autrui pénètre sans y être autorisé, il nous agresse déjà. Préservez votre aura

intime en toutes circonstances, et n'autorisez personne à vous toucher sans votre consentement.

La manipulation consiste à forcer autrui, à le contraindre pour conserver le pouvoir. L'un des outils les plus terribles de la manipulation est l'agression physique sur l'identité, dans le but d'asseoir un pouvoir sur l'autre. Les agressions racistes, sexistes, les viols, y compris dans la sphère conjugale, y compris sous forme de blagues, les tortures sur personnes vulnérables peuvent être des outils très puissants de manipulation. Ainsi, l'une des meilleures techniques de soumission conjugale sera la pratique du viol réitéré au sein du couple, à savoir l'atteinte répétée à l'intégrité dans le corps.

Votre corps ne vous appartient pas : *vous êtes votre corps*. Lorsque quelqu'un pénètre dans votre espace corporel, il ne pénètre pas uniquement dans vos terres, il pénètre déjà en vous. Veillez toujours à conserver une distance de sécurité en présence d'inconnus, de malconnus, de personnes malveillantes.

Le calculateur, le stratège, le manipulateur

**Il existe différents degrés dans la manipulation.
Nous pourrions dire, différents degrés dans la
pathologie. Car il ne faut pas être bien tranquille
et serein pour chercher à contrôler l'autre, à le
manipuler...**

Nous pouvons distinguer le calculateur, le stratège et le manipulateur.

Le manipulateur à proprement parler est d'essence pathologique, et nous l'étudierons plus tard au travers de la perversion et de la paranoïa.

Le calculateur est tout un chacun : pour un besoin ponctuel, il nous est déjà arrivé de présenter les choses de façon enjolivée, pour obtenir une fin que nous n'aurions sinon espérée. Cette petite manipulation est venue pour ainsi dire spontanément, presque intuitivement, tellement nous avons envie de réaliser notre désir par le consentement d'autrui à sa réalisation.

Le stratège est un calculateur au long cours, un joueur de poker qui a édifié un comportement valable pour toute la partie. La manipulation est un outil tactique parmi d'autres, et s'il faut utiliser tel outil plutôt que tel autre, car il est plus pertinent, le stratège saura l'utiliser. Il s'agit souvent de professions qui nécessitent l'art de la stratégie, par exemple dans la sphère politique, commerciale, et toute autre sphère qui cultive l'art de la négociation.

Dévoilement

Le manipulateur se dévoile toujours lorsqu'il atteint son but.

Souvenez-vous du Petit Chaperon Rouge, qui rencontre le loup dans la forêt et prend peur. Le loup échafaude alors son plan, dont le but est de dévorer l'enfant. Pour cela...

« Il se précipita sur la grand-mère, lui arracha sa chemise de nuit, son bonnet de dentelle, et il enferma la vieille dame dans une armoire.

Sans perdre une seconde, il enfila la chemise et le bonnet, puis se coucha dans le lit, tira la couverture de laine jusqu'à son nez, et il attendit ».

L'enfant entre dans la maison de sa grand-mère, et s'étonne de son allure :

“- Oh, grand-mère ! Tu en as de grands yeux !

- C'est pour mieux te voir, mon enfant ! dit le loup en gloussant.

- Tu en as de grandes oreilles !

- C'est pour mieux t'entendre, mon enfant.

- Et tes dents ! s'écria le Petit Chaperon Rouge.

Tu en as de grandes dents !”

C’est alors que, parvenu à atteindre son objectif, le manipulé étant enfin capturé, le loup se dévoile...

“- C’est pour mieux te manger, mon enfant !” hurla le loup.

Il rejeta la couverture, et griffes en avant, il se précipita vers la petite fille.

Criant de toutes ses forces, elle s’échappa vers la porte, mais elle tremblait tellement qu’elle n’arrivait pas à l’ouvrir. »

Extrait des Contes de C. Perrault.

Le triangle victime, sauveur, persécuteur

Quel rôle jouez-vous ?

Le triangle victime, sauveur, persécuteur est appelé triangle de Karpman, du nom de son auteur Stephen Karpman en 1968. C’est le triangle dramatique, « dramatique » signifiant théâtral, chacun jouant l’un des rôles, et pouvant passer d’un rôle à l’autre.

Les trois rôles

Dans ce trio infernal, personne n’existe sans l’autre.

Si vous adoptez l’un de ces trois rôles, vous attirerez fatalement les deux autres. Si je me positionne en persécuteur, je trouverai une victime, et un sauveur de cette victime. Si je me pose en victime, je vais fatalement finir par tomber sur un persécuteur. Si je me pose en sauveur, je vais être attiré(e) par des situations de domination qui appellent une libération, etc.

La Victime

Le rôle de Victime attire fatalement un Persécuteur et un Sauveur. La Victime peut être une personne réellement en état de fragilité, ou au contraire, une personne qui aime manipuler autrui en jouant sur son empathie. Vous avez déjà certainement croisé de ces personnes qui se plaignent sans cesse, ne vous écoutent jamais et avec lesquelles vous avez pour seul droit de vous placer en oreille compatissante. La relation est d'emblée inégalitaire et vous devez être au service de la pauvre petite victime. Car, rappelons-nous bien que les vraies victimes se plaignent rarement...

Le Sauveur

Le sauveur est le Zorro venant mettre fin au processus de domination. Son rôle est très gratifiant, c'est le héros, le Lucky Luke du psychisme. Le sauveur n'existe que s'il a une victime à sauver, et un persécuteur à combattre...

Le Persécuteur

Le persécuteur aime à se libérer de ses pulsions agressives sur quelqu'un d'autre. Soit la personne adopte une position de victime, soit elle ne se laisse pas faire... Le persécuteur peut être à l'intérieur de soi (des voix, maladie, alcool...) : c'est l'élément qui contribue à ce que la victime se place dans cette position.

La confusion des rôles

Chaque rôle est interdépendant mais parfois les apparences sont trompeuses... Le persécuteur se déguise

souvent, et pour cause : il manipule ses proies ! Derrière la victime peut se cacher le persécuteur, derrière le sauveur peut se cacher le persécuteur (ex. : le gourou)... Il est même possible de faire jouer des rôles à des absents ! Par exemple, la maman peut intimider son enfant en position de victime en lui promettant une sanction terrible d'un père absent présenté comme persécuteur, ou au contraire le rendre bourreau si elle décrit son père absent comme victime (« après tous les sacrifices qu'il a faits pour toi... »).

Conseil

Lorsque vous identifiez le triangle dramatique et que vous êtes l'un des acteurs, travaillez à en sortir. Nul n'est gagnant à long terme d'un tel scénario. Le cycle infernal ne peut commencer à se rompre que lorsque l'un des protagonistes arrête de jouer son rôle.

Astuces

- Demandez-vous toujours ce que vous feriez si vous étiez à la place de l'autre. Cet exercice, très sain pour l'hygiène mentale, permet souvent de rééquilibrer les rôles.
- Travaillez régulièrement vos limites internes : Qu'êtes-vous prêt à accepter ? Jusqu'où ? Interrogez-vous sur vos motivations : qu'est-ce qui vous pousse à aider cette personne ?
- Apprenez à ressentir vos émotions : lorsqu'elles sont trop fortes, c'est souvent que la relation renvoie à une autre situation que vous

avez déjà mal vécue, en particulier dans votre enfance.

- Demandez-vous alors si cette personne vous fait penser à une autre personne de votre entourage, et en particulier de votre enfance, et ce que vous aviez alors ressenti (impuissance, colère, jouissance, etc.).

Les 4 règles d'or

1. Prenez du recul et observez la scène.
2. Identifiez le rôle que vous êtes en train de jouer.
3. Analysez les émotions qui vous traversent (culpabilité, jalousie, enthousiasme...).
4. Demandez-vous dans quelle autre situation vous avez ressenti ces émotions.

La calomnie

La technique la plus pernicieuse des manipulateurs est bien sans doute la calomnie. La calomnie est une accusation mensongère portant atteinte à l'honneur de quelqu'un...

La délation

Délation n'est pas synonyme de dénonciation.

La délation signifie une dénonciation, mais qui est honteuse, méprisante, cachée.

Dans la dénonciation, le motif peut être éthique, par exemple lorsqu'il s'agit de dénoncer un crime.

En revanche, dans la délation, la dénonciation a un objectif destructeur, nuisible, envieux.

Dans son film *Ces amours-là*, Claude Lelouch évoque la délation de juifs durant la seconde guerre mondiale, et leurs motifs, par exemple lorsque la concierge dénonce sa voisine car cette dernière ne lui prête pas sa machine à coudre. Cette anecdote, véritable, a d'ailleurs été racontée à Lelouch par Henri Amouroux, historien spécialiste de la Résistance. La délation symbolise l'un des sommets de la manipulation, de l'horreur manipulatrice de l'être humain, qui s'exprime à ciel ouvert en temps de guerre, car la guerre ôte toute censure morale, ou toute apparence de censure morale.

Les phénomènes de délation ne sont pourtant pas rares, à l'heure actuelle, en France, interrogeant par-là les résidus non réglés d'attitudes historiques. Par exemple, il n'est pas si extraordinaire que cela que de rencontrer, au hasard des histoires d'entreprise, des phénomènes de lettres anonymes visant à détruire leur cible. Il peut s'agir de lettres calomnieuses adressées à la victime elle-même avec des propos injurieux ; il peut s'agir aussi de lettres adressées à l'entourage de la cible, avec des propos tout aussi calomnieux, afin d'isoler la victime de ses proches en les faisant douter d'elle.

La rumeur

Une rumeur est essentiellement négative. En latin, le mot « *rumor* » décrit le bruit confus qui émane d'une foule, tel le bruit de fond d'une vague, souligné par la consonance même du mot (prononcez « *roumor* » et faites rouler les « r », vous entendrez la lame de fond d'une vague d'océan).

Une rumeur est un bruit qui court, une affirmation présentée comme une vérité, sans qu'aucun fait tangible

ne permette de vérifier son exactitude. Elle est relayée avec autant d'efficacité que l'esprit critique aura laissé la place à une fascination bête pour le contenu de la rumeur.

Parfois, les rumeurs se transmettent sans que les personnes y croient : la rumeur soude les personnes entre elles ; elle crée du lien social, fût-il factice et fondé sur de l'illusion.

La rumeur contribue à faire croire aux communicateurs de la rumeur qu'ils sont semblables, qu'ils partagent des points communs et qu'ils se distinguent d'autrui (lequel est visé par la rumeur). La rumeur présente un côté pratique : personne ne sait d'où elle est partie ni d'où elle provient.

Le tourbillon de la calomnie

Bazile à Bartholo :

« La calomnie, Monsieur ? Vous ne savez guère ce que vous dédaignez ; j'ai vu les plus honnêtes gens prêts d'en être accablés. Croyez qu'il n'y a pas de plate méchanceté, pas d'horreurs, pas de conte absurde, qu'on ne fasse adopter aux oisifs d'une grande ville, en s'y prenant bien : et nous avons ici des gens d'une adresse !... D'abord un bruit léger, rasant le sol comme une hirondelle avant l'orage, *pianissimo* murmure et file, et sème en courant le trait empoisonné. Telle bouche le recueille, et *piano, piano*, vous le glisse en l'oreille adroitement. Le mal est fait ; il germe, il rampe, il chemine, et *rinforzando* de bouche en bouche il va le diable ; puis tout à coup, on ne sait comment, vous voyez calomnie se dresser, siffler, s'enfler grandir à vue d'œil. Elle s'élance, étend son vol, tourbillonne, enveloppe, arrache, entraîne, éclate et tonne, et devient, grâce au ciel, un cri général, un *crescendo* public, un chorus universel de haine et de proscription. Qui diable y résisterait ? »

Beaumarchais, Le Barbier de Séville, acte II, scène VIII.

Ce bruit confus augmente sur la désinformation, qui consiste à mal informer en donnant une image erronée, mensongère, de la réalité, notamment au travers des médias et des techniques d'information de masse. *Toute rumeur apparaît dans une situation de crise et, très souvent, agite le spectre de la peur.*

Lancer une rumeur sur la vie privée ou les mœurs de son adversaire ou de son ennemi peut être redoutablement efficace. Une rumeur peut être lancée volontairement pour diminuer un concurrent, lui prendre des parts de marché, etc.

Plus le « *scoop* » sera avilissant et salissant pour la personne qui le subit, plus il risque fort d'être relayé, jouant sur la fascination des foules pour le morbide. Les thèmes privilégiés d'une rumeur sont généralement les affaires de mœurs (adultères, proxénétisme, prostitution, pédophilie...), car elles correspondent bien aux pulsions voyeuristes de la foule, assouvies par la presse dite à scandale. Et actuellement, rien de plus facile que de faire circuler des rumeurs, par le biais des réseaux dits sociaux !

Nul ne peut lutter contre une rumeur. Ce qui est d'ailleurs signifiant est que la foule retient, parmi les dictons populaires, davantage ceux qui l'arrangent. Le dicton est une sentence exprimant une vérité d'expérience sous forme imagée, transformée en proverbe. Sont plus connus et cités les proverbes suivants : « il n'y a pas de fumée sans feu », « on ne fait pas d'omelettes sans casser des œufs »..., plutôt que ceux qui viendraient désapprouver la rumeur et critiquer les commérages envieux : « on ne jette de pierres qu'à l'arbre chargé de fruits », « le médisant a le diable sur la langue, et l'écoutant l'a dans l'oreille », « qui veut noyer son chien l'accuse de la rage », « qu'un chien aboie et la meute le suit »...

Les médias peuvent aussi parfois se faire les relais de rumeurs non étayées et non fondées. L'actrice Isabelle Adjani avait bien dû devoir justifier sa bonne santé auprès des téléspectateurs, après une sourde et violente rumeur la condamnant par le SIDA !

La propagande politique utilise souvent des rumeurs, lancées de toutes pièces, afin de soumettre l'esprit critique des foules. Dès le début du xx^e siècle, la propagande russe a rédigé puis publié les *Protocoles des Sages de Sion*, pour prouver que les juifs avaient mis au point un programme afin d'anéantir la chrétienté et dominer le monde. Ce texte a été un outil efficace du nazisme, et est encore utilisé de nos jours par des courants religieux intégristes, pour nuire aux juifs et développer des discours de haine.

La rumeur initiée par les manipulateurs peut également s'accompagner de faux documents, pour faire semblant d'apporter de l'argumentation.

Pour en savoir plus...

L'expérience d'Allport et Postman

Les psychosociologues Allport et Postman ont créé en 1947 une expérience sur la transmission en chaîne d'un message : un sujet regarde, pendant un temps limité, une photographie représentant une scène de la vie quotidienne puis la décrit à un deuxième sujet qui la raconte à un troisième et ainsi de suite. Après le huitième relais, le message n'a plus rien avoir avec le message initial !

En utilisant, au départ de l'expérience, une photo représentant une situation « ambiguë » en ce sens qu'elle ne correspondait pas aux stéréotypes de la population de référence, Allport et Postman ont mis en évidence trois types de distorsions dans l'évolution du message :

1. **La réduction** (*leveling*) : le volume du message diminue de relais en relais. La réduction, très importante lors des premières transmissions, tend à diminuer au fur et à mesure des échanges jusqu'au moment où le message acquiert une concision telle qu'il

peut être reproduit fidèlement sans effort de mémoire. Les oublis sont sélectifs, jusqu'à transformer le message en slogan.

2. **L'accentuation** (*shapening*) : l'attention est portée sur un nombre de détails prélevés dans l'ensemble du message. En fait, l'accentuation est fortement liée à la réduction : les détails qui ne sont pas omis sont accentués, pour en renforcer la cohérence ou l'impact. Souvent, les détails accentués sont liés aux mouvements, nombres et grandeurs.

3. **L'assimilation** (*assimilation*) : l'assimilation recouvre une série de transformations sémantiques subies par le message. Elles ne sont pas non plus aléatoires : elles correspondent à l'organisation cognitive de la population. Le message se transforme peu à peu en un récit bien construit respectant les stéréotypes et opinions consensuelles du groupe au sein duquel circule la rumeur.

Le message se distord pour créer une économie de mémoire, et vise à exprimer davantage les opinions des émetteurs de la rumeur.

Ainsi, la calomnie, *via* la délation ou la rumeur, est un outil redoutable de la manipulation, visant à discréditer la victime, à la jeter à la vindicte publique, à lui couper toutes les formes de reconnaissance, d'innocence et d'existence, car la victime doit d'abord justifier que ce n'est pas vrai. C'est sans doute la plus destructrice et efficace des méthodes manipulatrices, car elle s'appuie sur l'attrait du « *scoop* », la fascination du scandale en tout un chacun, la naïveté, l'envie, la haine. Jeter suspicion et discrédit sur la victime est d'ailleurs la méthode préférée des très grands manipulateurs.

Amour et manipulation

La terre d'élection de la manipulation est cette zone vulnérable en chacun de nous, ce besoin vital, ce à quoi nous consacrons notre meilleure et vigoureuse énergie, à savoir... l'amour.

Le besoin d'amour nous rend-il manipulables ?

Nous avons tous besoin d'amour. En cela, s'il est un endroit où nous sommes tous vulnérables en matière de manipulation, c'est bien celui-là.

Ne connaissez-vous pas, dans votre entourage, des personnes qui se sont fait « avoir » par amour, alors que vous les auriez dites solides, inaltérables, voire elles-mêmes manipulatrices ?

Elles sont légion ces histoires de famille où l'on entend, ici ou là, que le patriarche s'est fait manipuler par une

« jeunette » qui s'en est pris à son héritage. Elles sont légion ces femmes qui ont cru au prince charmant, avant de faire la triste découverte que, contrairement au conte, il s'était finalement transformé en crapaud. Ils sont légion ces séducteurs chevronnés, qui se sont fait mettre la culotte du jour au lendemain, et enfermer par une « Cruella » à l'allure faiblement sexy !

Notre besoin d'amour nous rend tous manipulables : l'illusion d'amour est la voie royale de la manipulation. Tous manipulables, mais certains plus que d'autres... en fonction des carences infantiles, des histoires douloureuses, des manques non comblés, d'une faible estime que l'on peut avoir de soi.

Car le besoin d'amour peut nous rendre encore plus manipulable, si nous n'avons pas reçu dans l'enfance des assises solides venant de notre entourage proche, des adultes dont dépendaient nos soins premiers. L'enfant est conditionné à aimer d'une certaine façon, selon la place qui lui aura été laissée, le désir de sa naissance, les projections parentales. A-t-il été désiré ? Si non, pourquoi est-il tout de même venu au monde ? Si oui, pour quelles raisons ? A-t-il été désiré pour de bonnes raisons, ou pour soigner la dépression d'un parent, répondre à une pression sociale, retenir un conjoint ?

Certaines carences, bien que potentiellement palliées par un travail thérapeutique approfondi, peuvent laisser des traces indélébiles, surtout quand elles ont eu lieu dans les premiers mois, les premières années de la vie. C'est la raison pour laquelle vous constaterez que le schéma de la manipulation peut se reproduire à l'identique en amour chez certaines personnes qui bien sûr en souffrent et ne souhaitent pas se voir manipuler une fois de plus (de trop). Tout schéma qui se répète indique la présence d'une problématique inconsciente non

réglée, et qu'il s'agit, pour qu'elle cesse de se reproduire à l'insu de l'intéressé(e), de mettre en lumière.

Règle d'or

Lorsqu'en amour, une personne « tombe » régulièrement sur un conjoint manipulateur, il faudra interroger les carences affectives internes, les lacunes en estime de soi, le sentiment de culpabilité (souvent injustifié) et son origine, mais aussi aller fouiller du côté des « premiers objets d'amour », à savoir, des figures d'attachement précoces (la mère, le père, ou toute autre figure de proximité dans la prime enfance), auprès desquelles aura pu s'installer l'empreinte d'une relation toxique que l'on ne cesse de dupliquer.

Manipuler par amour

Il peut arriver d'agir à l'insu de la personne aimée pour vouloir lui rendre service malgré elle.

Parfois, c'est même la seule solution que l'on entrevoit pour aider la personne à s'en sortir. Qui n'a pas tenté de caser le copain ou la copine célibataire à son insu, en organisant un petit dîner surprise ? Qui n'a pas tenté de rendre jaloux son amoureux (se), ne serait-ce qu'une toute petite fois ? Qui n'a jamais été tenté d'espionner son conjoint ou de regarder à son insu dans son téléphone portable tout en feignant une intégrité sans faille ?

Manipuler par amour peut parfois marcher, pourvu qu'autrui ne s'en aperçoive surtout pas ! Mais c'est un jeu dangereux, et qui pose plusieurs questions...

Doit-on faire le bonheur ou aider quelqu'un malgré lui ?

C'est là une mission que certains se donnent, et qui ne marche, pour ainsi dire, jamais. Car un bonheur acquis sous privation de liberté ou de consentement est impossible. Le philosophe Rousseau nous avait bien mis en garde dans *Le Contrat social* : « Renoncer à sa liberté, c'est renoncer à sa qualité d'homme. » Dès lors, vouloir faire le bonheur d'autrui en le privant d'autonomie de conscience et de liberté est une absurdité doublée d'une violence psychologique qui peut prendre le visage de la manipulation.

« C'est pour ton bien » : qui suis-je pour le dire ?

Cette formule est le titre excellent d'un ouvrage d'Alice Miller, triplement docteure en philosophie, psychologie et sociologie. Le sous-titre est bien plus explicite encore : « Racines de la violence dans l'éducation de l'enfant ». Dans cet ouvrage, Alice Miller fait la traque aux amours pathologiques des parents, qui se transmettent dans une éducation maltraitante, laquelle se dégage de toute responsabilité en arguant qu'elle a lieu « par amour ».

D'ailleurs, la maltraitance infantile est souvent masquée par des protestations d'amour du parent. Le « c'est pour ton bien » que je t'inflige ceci ou cela est souvent le propos tenu lorsque le parent maltraite, empêche, castre sans légitimité et qu'il en donne une au travers d'un *pseudo-savoir*. Les professionnels qui travaillent dans la protection de l'enfance savent que les parents maltraitants s'épanchent souvent dans des protestations d'amour incontrôlées et expansives.

Aimer justifie-t-il de restreindre la liberté d'autrui ?

Boris Vian écrit *L'arrache-cœur* en 1953. Clémentine, la mère des « trumeaux » (triplés), éprouve pour ses enfants un amour progressivement maladif, qui deviendra possessif à en mourir. Clémentine exclut le père de l'éducation des enfants. Peu à peu, Clémentine s' imagine les atrocités qui pourraient arriver aux enfants et fait tout pour les leur éviter. Elle se prive pour eux des bons morceaux de repas, va jusqu'à manger de la viande avariée, et y voit une preuve d'amour pour eux. Mais surtout, elle souhaite leur éviter les risques de l'existence, où tout devient menaçant. Après avoir fait déraciner les arbres du jardin, elle fait construire des murs, puis des cages où elle enferme ses trois garçons.

« Mais elle seule laissait pourrir tous ces rebuts. Les enfants méritaient bien ce sacrifice – et plus c'était affreux, plus cela sentait mauvais, plus elle avait l'impression de consolider son amour pour eux, de le confirmer, comme si des tourments qu'elle s'infligeait pouvaient naître quelque chose de plus pur et de plus vrai » (III^e partie, chapitre V).

Le poids du sacrifice : manipulation
par le sentiment de dette et de culpabilité

L'une des façons de ferrer quelqu'un en amour consiste à lui faire porter une dette, une culpabilité outrancière et infondée. C'est le cas de certains parents qui peuvent instaurer une relation toxique avec leur progéniture, de peur d'être abandonnés par elle, laissés à leur solitude... « Après tout ce que j'ai fait pour toi, comment oses-tu... ! », « quel fils ingrat ! », etc. Ce sont souvent des parents immatures qui renvoient à leurs enfants la masse colossale des sacrifices qu'ils auraient faits pour les élever (et qui, à vrai dire, quand on y regarde de près, ne

correspondent, au mieux, ni plus ni moins qu'à leurs devoirs légaux de parents : porter assistance et subsistance matérielle à leur enfant).

Ces parents victimes sont souvent de lourds poids sacrificiels pour leurs enfants, qui se sentent coupables de s'autonomiser et de vivre leur vie adulte.

De manière générale, prétendre se sacrifier pour autrui, sans qu'il l'ait demandé, n'est qu'un axe manipulatoire qui permet de conserver la mainmise sur lui.

Règles d'or

Rien ne donne jamais aucun droit sur autrui, ni la parentalité, ni le sacrifice, ni l'argent, ni la frustration, ni la colère, ni sa propre souffrance. Ce dernier point est essentiel : ce n'est pas parce que l'on souffre qu'autrui doit se plier au commandement de cette souffrance.

En contrepartie, il est essentiel de **ne jamais laisser autrui avoir un droit sur soi**. À chacun de veiller, en tant qu'adulte, au respect de cette règle, et à tenter de construire au mieux son existence pour que cette règle ne soit pas transgressée par soi-même.

Citation

« Je conteste [...] qu'une chose aussi inutile que la souffrance puisse donner des droits, quels qu'ils soient, à qui que ce soit, sur quoi que ce soit. »

B. Vian, L'Arrache-Cœur, 11^e partie, chapitre III.

Conseil

Lorsque l'on cherche à tout prix à s'occuper d'autrui, du bien d'autrui, sans qu'autrui n'ait rien demandé..., il peut être intéressant de se poser quelques questions à soi-même. Pourquoi ai-je tant besoin d'aider autrui, même à son insu ? Est-ce que je m'aide autant moi que je n'aide autrui ? Plusieurs réponses peuvent miraculeusement émerger... Par exemple, aider autrui peut représenter l'immense bénéfice de se sentir utile, donc de regonfler son ego. Autrui dans ce cas n'est qu'un instrument destiné à gonfler sa propre estime de soi. C'est surtout qu'aider autrui consiste à systématiquement se projeter à l'extérieur de soi et donc évidemment à fuir l'aide que l'on pourrait s'accorder à soi-même. Cet évitement est bien pratique car il permet de maintenir un certain déni sur des problématiques très personnelles, et de faire le jeu d'un sentiment de culpabilité non résolu poussant au sacrifice.

Question - Réponse

Question

Quel est à la fois le meilleur ami et le meilleur ennemi de la manipulation ?

Réponse

Le silence. Il est son meilleur ami quand il dissimule ses techniques, et son meilleur ennemi quand il ne répond pas à ses attaques.

La séduction

La séduction est un jeu consistant à plaire à l'autre. Mais pourquoi veut-on lui plaire ? Est-ce parce qu'il nous plaît ? Est-ce pour y trouver un miroir digne à la contemplation d'un soi flatté ?

Séduire provient du mot « *seducere* » en latin, qui signifie séparer, convaincre, avec l'intention de créer l'illusion, en employant tous les moyens de plaire. Séduire peut couvrir la gamme allant de « plaire » à « abuser ». « *Seducere* » peut également signifier « détourner du droit chemin »... La séduction peut être positive comme négative, tout dépend, là encore, des objectifs présents derrière l'outil.

Plaire consiste à susciter l'admiration, l'attirance, l'amour. C'est l'entreprise même de la séduction, qui se présente comme un jeu ou un défi dans lequel l'un s'efforce de susciter attirance et/ou sentiment chez l'autre par diverses conduites, telles que « draguer », faire la cour...

Mais quels sont ses mobiles cachés ? Quelle est l'honnêteté de la personne qui tente de séduire ?

Parmi les mobiles, nous pouvons citer les plus courants : obtenir un avantage (souvent de nature sexuelle), des cadeaux, de l'argent, ou développer en l'autre un amour identique aux sentiments que l'on éprouve (ce dernier mobile étant dit noble).

Mais bien sûr, se pose la question de la bonne foi de la personne qui séduit. Le séducteur peut abuser du séduit, et exercer par ce biais une manipulation psychologique et/ou physique. Dans ce cas, les mobiles seront souvent égocentrés et narcissiques : désir de reconnaissance, d'accroître l'estime de soi en instrumentalisant autrui, sentiment de remporter des victoires en faisant naître un amour en l'autre...

Conseil en matière d'amour

L'expérience montre que les couples manipulateurs ont présenté des débuts extraordinaires, fusionnels, idylliques.

Puis, plus rien n'est jamais revenu comme avant...

Toutefois, ce mythe originel circule au sein du couple, car la personne manipulée croit toujours que cela va revenir « comme au début » car, si cela a été possible une fois, cela peut l'être plusieurs fois.

Grave erreur ! Il ne s'agit que d'un mirage pervers, d'une capture ! Cette période idyllique dure environ trois mois. Trois mois, chiffre symbolique et efficace sur le plan psychique, et qui se retrouve souvent : trois étant le chiffre de la confirmation dans les apprentissages de l'enfant (ne jamais céder la troisième fois !), trois mois étant le moment où l'on sait qu'un fœtus sera *a priori* viable ou non... Et trois mois, le temps de la capture perverse en amour !

Alors, soyez vigilants !

Si les premières semaines de votre merveilleuse histoire d'amour se déroulent au-delà de vos espérances et de vos rêves, restez en alerte et observez... ne perdez pas votre libre arbitre au motif que vous pensez avoir trouvé l'âme sœur.

Attendez surtout au-delà de ces trois mois pour identifier s'il existe déjà des incidents qui seraient de l'ordre de la prédation sur vous (jalousie pathologique, microviolence sous forme d'abandon chronique...).

La séduction manipulatrice se nourrit de la résistance... Plus l'autre résiste (manifeste un refus), plus le manipulateur insiste et utilise d'autres voies. Ce seul constat indique que la quête de séduction alors employée est très narcissique, et dans l'intérêt exclusif du séducteur. La séduction devient pouvoir, capture, prédation.

Le marivaudage

Le marivaudage est un terme né du nom du dramaturge Marivaux, à partir de ses pièces de théâtre. Ce mot décrit un style précieux, galant, pour exprimer des sentiments

amoureux, sur le mode du badinage superficiel et trompeur. Le marivaudage est un jeu pour susciter l'attirance et le sentiment chez l'autre par diverses conduites et ce, afin d'obtenir des faveurs de la part de la personne séduite (rapports sexuels, cadeaux, argent). L'on voit bien que la séduction manipulatrice comporte toujours un aspect vénal : sexe, argent...

Les grands séducteurs sont de grands manipulateurs

Les grands séducteurs sont souvent assimilés à de grands amoureux... pourtant bien incapables d'amour. Casanova, Don Juan sont des êtres libertins mais par essence seuls. Dans *Histoire de ma vie*, Casanova témoigne qu'il serait parvenu à conquérir sexuellement 122 femmes, dont... des filles à peine pubères, sa propre fille (alors mariée à l'un de ses frères francs-maçons), avec laquelle il aurait eu un fils incestueux, le seul fils dont il aurait eu connaissance. L'on voit bien ici que même sa propre fille ne saurait lui échapper pour trouver un objet d'amour, qui soit extérieur au lien incestueux. L'enjeu est proprement et exclusivement narcissique, à son seul profit, instrumentalisant la séduction comme un outil de pouvoir. Il est à se demander ce qui, hormis le côté cultivé de la personne, a pu inciter l'opinion publique à lui donner un tel charme.

L'autre grand séducteur, Don Juan, a pour habitude de se détourner systématiquement de sa conquête, une fois la victoire acquise. Le jeu manipulateur consiste à faire croire à autrui qu'on l'aime, qu'on a des sentiments pour lui, et non à jouer « cartes sur table ». Car l'enjeu n'est pas d'obtenir les faveurs de nature sexuelle, mais bien d'obtenir, dans le regard de l'autre, la dépendance amoureuse.

Les liaisons dangereuses

Les Liaisons dangereuses, de Choderlos de Laclos (1782), se présentent comme un roman épistolaire. Elles sont surtout un redoutable traité de manipulation.

La marquise de Merteuil et le vicomte de Valmont se racontent ainsi leurs divers exploits de libertinage et de domination. Le pacte est diabolique : si le vicomte parvient à séduire la présidente de Tourvel, une jeune femme naïve et pieuse, il pourra enfin posséder la marquise. Une fois n'est pas coutume, le manipulateur se trouve enfin pris à son propre piège, et le vicomte succombera en duel après avoir été vaincu par l'amour de celle dont il avait cru pouvoir se jouer comme d'une vulgaire marionnette.

La séduction, outil manipulateur

En somme, la séduction peut être un outil manipulateur destiné à susciter attirance et sentiment chez l'autre, par différents comportements. La question n'est pas de plaire, elle est celle du « dans quel but plaire ? », « quel est l'objectif recherché ? ». Des cadeaux ? De l'argent ? Des faveurs sexuelles ? Une réassurance narcissique pour son ego ?

La séduction est trompeuse. Pour mémoire, de nombreuses relations conjugales qui dégénèrent de façon destructrice dans la violence ont commencé par environ trois mois de roucoulade, temps de gestation psychologique minimal pour capturer l'autre dans un piège d'illusion. Dès lors, la proie ne peut plus partir car elle espère retrouver ce moment initial du bonheur, qui ne fonctionnait que parce que le manipulateur, consciemment ou inconsciemment (la plupart du temps, inconsciemment), a produit la roue du paon de toutes les attentes de l'autre. Souvent, l'autre est une femme, à qui l'on a fait croire, depuis sa tendre enfance, qu'elle rencontrerait « le prince charmant », fable dont on peut à juste titre se demander si elle n'est pas un outil archaïque

d'emprise sur l'univers féminin, qui n'aura de cesse d'attendre toute sa vie la venue du prince charmant, au lieu de vivre sa vie dans le monde réel.

Astuce

Quelles que soient les relations, qu'il s'agisse de relations professionnelles ou personnelles, ayez l'œil ! Regardez toujours comment le pouvoir circule, En deçà du contenu des paroles : est-ce toujours le même qui décide ? Est-ce toujours le même qui bénéficie d'une attention soutenue ? Qui écoute, qui parle ? Qui parle, qui agit ? Qui paie ? Ces différentes observations vous indiqueront où réside le pouvoir, et s'il est confisqué par l'un des membres d'une cellule familiale. Et vous, veillez pour vous-même à ce que personne ne parvienne à confisquer votre pouvoir personnel.

Des mirages de la séduction...

Une histoire antique grecque raconte qu'une femme criminelle, devant le tribunal, n'ayant aucune circonstance atténuante, enleva en désespoir de cause sa tunique, et obtint l'acquittement grâce à l'émotion que suscita son corps nu chez les juges...

L'amour et l'envie

**Il est essentiel d'apprendre à distinguer l'amour,
qui préserve la dignité, de l'envie, qui vise à la
détruire...**

L'envie, à l'origine de la manipulation

L'objectif de manipuler autrui consiste à le diminuer, pour plusieurs raisons. Soit le manipulateur peut chercher à se sentir plus fort que le manipulé, en le contrôlant, soit il peut vouloir neutraliser le manipulé qui le dérange, soit il peut vouloir déposséder le manipulé de qualités que le manipulateur lui attribue (et qui, parfois, ne sont pas réelles).

Ce dernier cas est extrêmement fréquent. Il se nomme l'envie, et fait partie des sept péchés capitaux définis par Thomas d'Aquin. L'envie est associée à la convoitise. Elle utilise souvent la manipulation, par des malveillances cachées, de la diffamation, et s'enracine dans la fascination de cet autre que je hais tout autant que je l'aime.

Quiz de l'envie : citations d'hommes illustres

Attribuez à chaque citation son auteur...

1. « L'envie est plus irréconciliable que la haine. »
 2. « Le fourreau doré de la compassion cache parfois le poignard de l'envie. »
 3. « L'envie a le teint livide et les discours calomnieux. »
 4. « La vertu dans le monde est toujours poursuivie ; les envieux mourront, mais non jamais l'envie. »
- A. Nietzsche
 - B. Molière
 - C. La Rochefoucauld
 - D. Hésiode

Réponses :

1C - 2A - 3D - 4B

Conseil

Concevoir l'envie comme un hommage...

« Selon l'opinion des hommes éclairés, il n'y a que la médiocrité qui ne soit pas exposée à l'envie. »

Boccace, Le Décaméron.

Règle d'or

Se méfier des gens qui surgissent de nulle part pour nous aider en situation de détresse !!!

De même que les rapaces viennent se nourrir aux blessures des animaux, de même, les manipulateurs peuvent être tentés de se nourrir de votre vulnérabilité. C'est d'ailleurs au moment où vous êtes fragile que vous êtes le plus manipulable. Gardez l'œil ouvert !

L'envie est souvent confondue avec la jalousie. Elle s'en distingue, pour plusieurs raisons. Je jalouse quelque chose que je crois que quelqu'un a, et que je n'ai pas. J'envie ce que je crois que quelqu'un est, et que je ne suis pas. La jalousie se situe au niveau de l'avoir (avoir la belle voiture du voisin, avoir le métier de son cousin, avoir la maison de son ami...), avec une logique parfois archaïque, étendant la possession à des êtres (avoir le mari de sa copine, ou la femme de son voisin...).

Si la jalousie a effleuré chacun d'entre nous au moins une fois dans sa vie, l'envie ne concerne pas tout le monde. L'envie est plus primitive néanmoins, car elle révèle une carence d'être : j'aimerais être... mon ami, ce grand chanteur... J'aimerais être à la place de... donc les stratégies psychologiques qui vont alors se mettre en

place sont de l'ordre du meurtre. Car pour prendre la place de..., *il faut que celui qui est envié n'existe plus*. C'est souvent là que la manipulation sera utilisée : pour que l'envieux puisse rester aux côtés de l'envié, qui le fascine, tout en le diminuant, en le dépossédant de son territoire. Nous pouvons ajouter que l'envie peut surgir entre les sexes : il est fréquent, et notamment dans des couples pathologiques, que des hommes, aux structures psychiques perverses, envient leur propre femme (et ce sont malheureusement souvent des hommes - pas tout le temps, mais souvent, en raison de la culture dominante), et cherchent par là même à la détruire par manipulation. L'on peut retrouver ce phénomène de façon très fréquente, pour peu que l'on observe avec un regard aiguisé les relations humaines.

L'alexandrin de l'envie

« Être l'autre et non pas avoir ce qu'il possède... »

La rivalité mimétique

Le désir mimétique est un concept élaboré par l'anthropologue René Girard pour décrire le désir qui est imitation d'un autre désir. L'on désirerait ainsi toujours ce que l'autre désire, et ce désir d'imitation est l'un des outils préférés des manipulateurs. Par exemple, en amour, les personnes désirent davantage ceux ou celles qui sont désiré(e)s par autrui, ou qui le font croire. Parmi les « classiques », citons un choix d'objet fréquent : l'être aimé par le/la meilleur(e) ami(e). Se réactive ici une « triangulation œdipienne », c'est-à-dire un complexe d'Œdipe non résolu par les parties. Par exemple, le garçon

transfère sur son meilleur ami la figure du père et vient à lui prendre, par rivalité, le désir de la mère (la petite amie du meilleur ami sur laquelle il transfère du coup l'image de sa mère, vous suivez ?). Certaines personnes d'ailleurs ne parviennent à aimer que si l'être aimé n'est pas disponible, est en couple avec un/une autre, dans des jeux érotiques d'allure incestueuse (faire couple dans le couple de l'autre). Ce qui crée alors l'excitation dans la rencontre et sa poursuite, est peut-être moins les sentiments vis-à-vis de la personne aimée, que la rivalité vis-à-vis de la personne du même sexe qui se trouve au sein du couple « officiel ».

La fascination

Le manipulateur fascine ! Il fascine par son arrogance, mais aussi parce qu'il accepte la flagornerie tous azimuts. Il sait se mouler en fonction des circonstances, véritable scorpion capable de vous attaquer sournoisement, mais aussi de se recroqueviller sous un caillou si la météo ne lui est pas favorable. C'est la raison d'ailleurs pour laquelle la manipulation est toujours le fruit d'un contexte permissif en matière de manipulation.

Il utilise la flatterie pour séduire et s'attirer notre sympathie, se fond selon le public, la réceptivité à ses techniques de manipulation... Il répond de façon vague aux questions, ne s'engage jamais véritablement et ouvre les portes possibles aux interprétations, suppositions, projections... par des discours ambigus, à multiples facettes et plusieurs sens.

Le manipulateur aime aussi à faire croire que les autres sont ignorants. Il emploie un jargon d'initiés, incompréhensible de tous, et s'étonne de son public inculte si des questions lui sont posées ! C'est ainsi que

de grands manipulateurs très ignares peuvent être pris pour de grands savants !

L'argent

La manipulation se nourrit surtout de l'abus de pouvoir...

C'est la raison pour laquelle le manipulateur en amour se chargera souvent de rendre financièrement dépendant le manipulé... soit en l'incitant à ne plus exercer de métier, soit en se faisant lui-même entretenir (tout en ayant des fonds ailleurs, bien placés), au point que le manipulé n'aura plus d'argent pour son épanouissement propre.

La perversion dans le couple

Les amours pathologiques et manipulatrices se retrouvent souvent à l'âge adulte au sein de couples soudés par la manipulation et des rapports sadomasochistes, dans la violence psychologique, sinon physique.

Le couple et le crime passionnel

Il existe d'ailleurs un cas légal qui minimise la violence exercée : le crime passionnel. Parce que le conjoint (un homme, dans 80 % des cas) aura été sous l'emprise de la passion, l'acte est jugé moins gravement !

Le crime passionnel désigne un meurtre ou une tentative de meurtre dont le mobile est la passion ou la jalousie amoureuse. Il est considéré que la passion amoureuse fait perdre le contrôle de soi-même dans les

cas extrêmes, notamment de jalousie. C'est la raison pour laquelle il est souvent moins sévèrement puni que les autres types de meurtre, notamment en France. C'est le cas ultime de la manipulation amoureuse : de peur que l'autre m'échappe, je le tue... Ce phénomène survient surtout lorsqu'une femme décide de finir une relation, et que l'homme ne l'accepte pas, par une forme d'affirmation sexuelle de propriété sur la femme.

La passion se définit essentiellement par son caractère fusionnel : le moi de chacun des partenaires s'absorbe dans le moi de l'autre, chacun court le risque de se confondre avec l'autre, et si l'autre lui échappe, le sujet perd une partie de lui-même. Cet état passionnel que Freud qualifiait de pathologique recouvre les premiers moments de la relation amoureuse ; généralement, il est suivi d'une crise, d'un mouvement de sortie de fusion qui permet, s'il est surmonté, que s'instaure une relation plus équilibrée, un amour où chacun retrouve une certaine autonomie psychique, et où l'interdépendance du couple ne signifie plus indifférenciation. Le crime passionnel marquerait-il la seule issue d'une passion qui s'éternise sans qu'aucune résolution de la crise ne puisse s'élaborer ?

Quelques chiffres...

Une femme meurt tous les 4 jours et un homme tous les 16 jours victimes de leur conjoint, dans un contexte de violences conjugales installées.

80 % des crimes passionnels sont commis par des hommes.

Chiffres extraits de Patricia Mercader, Annik Houel et Helga Sobota, À la vie, à la mort : psychologie du crime passionnel (PUF, 2008).

Les symptômes de la victime

Tout être confronté régulièrement et longuement à un manipulateur ou à une manipulatrice, surtout en amour (là où nous sommes tous vulnérables...), finit par en présenter les stigmates..., comme une empreinte, un marquage au fer rouge qui sert aussi de repérage pour d'autres... manipulateurs, qui viennent se nourrir aux sillons déjà tracés...

Le but de toute manipulation est l'emprise, c'est-à-dire de conduire l'autre à se vider de son énergie pour la recueillir. Une manipulation destructrice sur le long terme n'est d'ailleurs ni plus ni moins qu'un harcèlement.

Le doute et le manque croissant de confiance en soi

Peu à peu, le manipulateur étant si sûr de lui..., vous perdez confiance en vous ! Face à autant d'aisance, de prestance, de confiance en soi, de certitude, vous finissez par douter... et c'est là que commencent les ruminations et autres bouclages mentaux incessants.

Paroles de manipulé/manipulable

« Est-ce que j'ai bien fait ? J'aurais peut-être pu faire mieux... » *[en boucle]*.

« Je me sens nul(le), j'ai l'impression que je n'arrive plus rien à faire... » *[en boucle]*.

La perte d'estime de soi

Le manipulateur aime l'image : paraître ce qu'il n'est pas, être ce qu'il ne paraît pas. Il aime aussi s'attaquer à l'image de soi chez autrui, et développer en vous une mauvaise image de vous-même. Vous vous sentez floué(e), arnaqué(e), vous avez l'impression que l'on vous flatte sans en maîtriser l'origine ni la raison, ou vous avez l'impression que l'on vous flatte... puis que l'on vous rabaisse... Tout cela manque de justesse, de cohérence !

Réflexions de manipulateur

« C'est de ta faute, c'est parce que tu as trop de seins, ce n'est pas attirant », *dixit* le manipulateur « en panne sexuelle ».

« Tu ne vas pas sortir comme cela ? Ne t'étonne pas si tu as des problèmes dans la rue... »

« Il t'a agressée, mais c'est sûrement que tu l'avais provoqué, non ? »

« On ne peut pas dire qu'une adolescente subit du harcèlement sexuel si elle a accepté que le type lui rende des services avant. »

« Il fabule complètement, je pense qu'il a un problème psychologique... D'ailleurs, il est né dans une cité, au milieu de la violence et je ne comprends pas du tout pourquoi il s'énerve contre moi et m'accuse de détournement de fonds... Un ami, psychiatre de renom, m'a dit que c'était une forme de dédoublement de la personnalité... » (alors que le détournement de fonds a bien eu lieu).

« Elle est hystérique, elle raconte n'importe quoi... »

Méfiance ! Les manipulateurs restent souvent calmes lorsque vous n'avez plus d'autre choix que d'être excédé(e) ! Un bon manipulateur garde en effet toujours son sang-froid, et se plaît à voir les autres s'enflammer à son contact !

Peu à peu, la perte d'estime de soi entraîne perte des repères, confusion, insomnie, stress, troubles de l'appétit, somatisations variées (eczéma, palpitations...), jusqu'à... l'inévitable dépression si le processus ne s'arrête pas !

Le sentiment de culpabilité et le sentiment de honte

Attention, le manipulateur peut vous manipuler en se présentant comme victime, éternelle victime... Et s'il/elle est la victime, vous êtes, indéfectiblement... le bourreau. Nul n'aime se regarder en bourreau ! C'est alors que se développe le sentiment de culpabilité qui autorise les abus des manipulateurs. Car si l'on se sent coupable, il faut se racheter, et donc payer en quelque sorte sa culpabilité.

De plus, le manipulateur peut vous manipuler en protestant tout mettre en œuvre pour vous faire plaisir... et peut se dire blessé par la moindre critique que vous oseriez formuler ! Peu à peu, vous vous sentez honteux de pouvoir remettre en question le manipulateur...

Slogans du manipulateur

« Après tout ce que j'ai fait pour toi ! »

« Mais tu n'as pas honte ! »

Paroles de manipulateur

« Après tous les sacrifices que j'ai faits sur ma vie professionnelle pour venir te rejoindre, il est normal que tu m'entretiennes ! »

« Chaque fois que tu vas dîner avec tes amies, je me sens seul, j'angoisse, je n'arrive pas à dormir... »

« Si tu ne viens pas avec moi chez la tante Léonie... c'est que tu ne m'aimes plus ! », dit une femme pour faire pression sur son homme.

« Si tu ne veux pas aller dans un club d'échangisme avec moi, c'est que tu ne m'aimes pas assez ! », dit un mari qui impose son désir dans le couple.

« Comment peux-tu laisser ainsi ta pauvre mère dans le besoin ! »,
dit une pauvre mère qui roule sur l'or...

L'excès d'empathie

Lorsque le manipulateur se transforme en victime, il tente d'appuyer également sur votre sentiment d'empathie. Les proies rêvées des manipulateurs, et surtout des manipulateurs de couple, sont les personnes qui excellent dans la compassion, dans l'empathie..., en somme les profils de « sauveur du couple », d'« infirmier » ou « psy » du couple sont tout désignés par les manipulateurs.

La déstabilisation

La déstabilisation survient dans plusieurs circonstances spécifiques. Souvenez-vous de l'injonction paradoxale ! Dire quelque chose et faire le contraire, dire une chose aujourd'hui, une autre le lendemain en maintenant qu'il s'agit de la même... Ce procédé rend chèvre !

De plus, le manipulateur est si imperturbable qu'il crée des doutes auprès de son entourage. Rien ne semble l'atteindre... Il disqualifie les besoins, les sentiments, les valeurs d'autrui et ne les entend guère d'ailleurs... Attention ! Les compliments du manipulateur cachent souvent une dévalorisation secrète ou affichée...

Astuce

Alerte manipulateur !

Le manipulateur se détecte à son sens de l'humour...

Observez toujours le sens de l'humour d'autrui : est-il capable de pratiquer l'autodérision, ou seulement de se moquer des autres ?

Exemples

« Et voilà, ces gens qui ne veulent plus travailler !!! » [alors que « ces gens » ont simplement refusé de travailler en étant sous-payés].

« Je constate que vous ne parvenez pas à vous intégrer... » [alors que tout est mis en place pour que la personne ne puisse pas s'intégrer...].

« C'est bien ce que vous avez fait quoique... cela manque sérieusement de tact ! »

« J'aime bien vos cheveux..., non c'est très mignon, cette coupe, on dirait un caniche ! »

Le manipulateur aime aussi vous déstabiliser en semant la zizanie... il rapporte des propos vous discréditant en arguant qu'ils auraient été tenus par d'autres, fait en sorte que vous entendiez certains propos tout en feignant de vous les dissimuler... Et le manipulateur tente d'orchestrer une rupture de liens avec toute personne susceptible de vous restituer votre clairvoyance ainsi que votre lucidité...

Parents et enfants : l'éducation

Qui manipule qui ?

Alors parlons de l'éducation, des liens parents/enfants qui se révèlent très souvent empreints de beaucoup de manipulation...

Dès son plus jeune âge, l'enfant comprend rapidement qu'il n'a pas le pouvoir des adultes et

que, s'il veut obtenir ce qu'il désire, il va lui falloir ruser... Alors il ruse en s'engouffrant dans les failles de ses parents...

Conseil

Ce n'est donc jamais un hasard si votre enfant est tel qu'il est, et que cela vous exaspère parfois ! Posez-vous la question de savoir... qu'est-ce qu'il vous renvoie ?

Pourquoi parfois le trouvez-vous insupportable et quelle émotion cela déclenche-t-il chez vous ?

Où et avec qui avez-vous rencontré une relation similaire ?

Vous serez souvent surpris de constater que la relation que vous avez avec tel ou tel de votre enfant vous renvoie... en actif ou en passif... à la relation avec l'un de vos parents, ou de vos frères et sœurs dans votre enfance !

Traquez ainsi les schémas, les reproductions, et vous en sortirez grandi(e), libéré(e) !

C'est ainsi que, si l'on se réfère à des situations un peu extrêmes mais qui ont le mérite d'être évidentes, un parent qui aura été un enfant battu risque bien... de reproduire le schéma... et souvent à l'inverse, c'est-à-dire de se faire battre par son propre enfant !

De même, une femme/homme qui aura subi un inceste dans son enfance peut vouloir consciemment ne pas le reproduire, mais faire un enfant avec un père/une mère abuseur qui se chargera de la reproduction, ou à confier de nouveau son enfant à un grand-parent abuseur... sans qu'il/elle parvienne à le voir ni l'identifier sur le plan conscient.

La reproduction peut être passive ou active, mais, en revanche, tant que les situations n'ont pas été mises en lumière et en conscience, elles ne cessent de se répéter.

Il y a là une loi psychologique, et même de bon sens, fondamentale.

La première manipulation est celle que l'on s'inflige : elle consiste bel et bien à se mentir à soi-même...

Règle d'or

L'enfant voit tout, l'enfant sait tout. Si vous lui mentez, il le sent...

Chacun à sa place !

Le problème des places est récurrent en thérapie. Les déséquilibres familiaux se traduisent en effet par des incongruités en termes de place. Par exemple, une femme délaissée par son mari peut avoir tendance à mettre son enfant dans son lit, empêchant par là même à cet enfant de pouvoir développer une pleine autonomie : il devient une poche incestuelle dans le chagrin de la mère.

Ou alors, il arrive que certains adultes, parce qu'ils rentrent tard du travail, couchent beaucoup plus tard leurs enfants, en arguant du fait « qu'il est plus important que l'enfant voie leur père/mère ». C'est créer une situation impossible pour l'enfant, en choisissant entre deux besoins (besoin biologique et besoin affectif), et en déterminant que le besoin narcissique du parent (celui de voir son enfant) est plus important que le besoin biologique de l'enfant. Ne serait-ce pas au parent de s'adapter au rythme biologique de l'enfant, plutôt qu'à l'enfant de s'adapter au travail du parent ?

L'adolescence, une compétence

L'adolescent est généralement un expert en manipulation parentale. Il connaît parfaitement ses parents pour les avoir expérimentés depuis la tendre enfance, et sait comment s'adresser à l'un ou l'autre pour obtenir ce qu'il désire. La manipulation a d'ailleurs davantage de succès qu'ailleurs car les parents sont plus malléables et réceptifs aux paroles de leurs chérubins, et pour cause, puisque, pour la plupart, ils les aiment.

Anecdotes adolescentes

- Annoncer qu'il s'est passé la pire catastrophe en classe, puis rire avant d'annoncer ses notes (médiocres, mais moins graves que la catastrophe annoncée).
- Demander de l'argent à Papa puis à Maman, sans que l'un n'ait pu communiquer avec l'autre.
- Culpabiliser ses parents au nom du conformisme des autres parents : « Mais c'est dégueulasse ! Tous mes copains ont le droit de rentrer à 5 h ! »
- Renvoyer une image dévalorisante au parent : « T'es vraiment pas sympa. La maman de Joséphine, elle au moins, elle lui a offert le dernier parfum XTRUBIDUL. »
- Appuyer sur les points faibles du parent : « De toute façon, tu te plains de ton père, mais tu es aussi rigide que lui ! Voire pire ! »
- Faire du chantage : « Si tu ne me donnes pas les 100 euros, j'appelle le 119 pour enfance maltraitée et je leur dirai que tu me frappes. »
- Jouer sur l'inquiétude : « Tu ne te rends pas compte à quel point j'ai froid... Il faut absolument que tu m'achètes la doudoune XXdragonYY, sinon je vais mourir de froid. »
- Promettre une image valorisante au parent : « Allez, sois sympa... »
- Faire honte à ses propres parents : « J'm'en fous, si je peux pas aller chez Gérard, je laisse ma chambre comme ça quand vos potes ils vont venir. »

Les divorces : le lieu de la manipulation

Les divorces sont souvent une tragédie pour les enfants. Ne nous méprenons pas : ce qui est tragique, ce n'est pas le fait que les parents se séparent, cela, l'enfant peut tout à fait le comprendre, pourvu qu'on le lui explique, et il peut même être en capacité de le respecter s'il est convaincu que chacun de ses parents sera plus heureux en étant séparé.

En revanche, les divorces ou les séparations parentales sont souvent sur le mode du chantage affectif, de l'orgueil blessé du parent quitté. L'enfant peut alors servir de caisse de résonance, de doudou compensateur, de messenger espion... Et évidemment, ce n'est pas sa place.

Slogans de parents à tendance manipulatrice

« Après tout ce que j'ai fait pour toi... ! »

« Je me suis sacrifié pour vous... »

« Quand je te regarde, tu me fais penser à ton père. Ton père, il m'en a fait voir de toutes les couleurs. »

Le syndrome d'aliénation parentale (SAP)

Le syndrome d'aliénation parentale n'est ni plus ni moins qu'un lavage de cerveau pratiqué par le parent pathologique sur l'enfant, souvent de façon inconsciente. Ce syndrome a été détecté par Richard Gardner en 1986.

Dans le SAP, l'autre parent est diabolisé, et l'enfant n'a d'autre issue psychique que de faire corps avec le parent aliénant, pour « coller » à son désir.

Ce syndrome est extrêmement présent dans les cas de divorce, transformant l'un des deux parents en « saint », et l'autre en « diable ». L'enfant, qui n'a plus sa place d'enfant, éponge le chagrin du parent souffrant, et fait

corps, seconde peau, avec lui. Le parent souffrant peut devenir accusateur, sur la base de la projection (accuser l'autre plutôt que de trouver l'origine du problème à l'intérieur de soi).

C'est alors que peut surgir... la vengeance, c'est-à-dire l'instrumentalisation de l'enfant contre le parent qui a « quitté » l'autre, et est vécu, au sein de la séparation, comme méchant, abandonnique, responsable des malheurs de la famille. À cette occasion, surgissent parfois... des accusations mensongères d'abus sexuels, de violences conjugales, de pédophilie... destinées à nuire.

Les quatre critères du parent aliénant

Selon R. Gardner, il existe quatre critères permettant de diagnostiquer l'action du parent aliénant :

1. l'entrave à la relation et au contact,
2. les fausses allégations d'abus divers (difficiles à vérifier),
3. la réaction de peur des enfants, et la dissimulation,
4. la détérioration de la relation depuis la séparation.

Le syndrome de Münchhausen

Le syndrome de Münchhausen est l'une des formes graves de la manipulation sur soi ou autrui.

Il s'agit d'une pathologie psychologique caractérisée par un besoin de simuler une maladie ou un traumatisme, dans le but d'attirer l'attention ou la compassion. La gravité se repère dans la mise en danger : simulations de maladies, ingestion de substances médicamenteuses dans le but de provoquer de faux symptômes et de gagner l'attention du milieu médical...

Mais le plus grave, en matière de manipulation est... le syndrome de Münchhausen par procuration ! Le pédiatre britannique Roy Meadow, en 1977, décrit ainsi une forme d'abus sur mineur dans lequel la mère invente des symptômes à ses enfants ou en vient à les créer par ingestion de substances, etc. Cela permet d'introduire une maltraitance subtile, par voie médicale.

Secrets de famille

La plus grande manipulation dans la famille consiste dans... le camouflage des secrets de famille. Toutes les études de psychogénéalogie le démontrent : les conséquences du secret de famille sont lourdes et ce, sur plusieurs générations. Elles ont même à voir avec l'émergence de pathologies psychotiques au sein de la famille!

Mais d'abord, pourquoi y a-t-il des secrets de famille ?

Le secret de famille peut porter sur un fait qui couvre de honte et d'opprobre la famille, ou sur une culpabilité non digérée, ou sur une souffrance tue. Il est très fréquemment en lien avec l'image sociale, le regard des autres, le jugement que la société (le village, la famille, etc.) pourrait porter sur la personne qui détient ce secret.

Viol ou histoire d'amour ?

Une jeune femme pendant la seconde guerre mondiale se fait séduire par un Allemand. Celui-ci lui promet monts et merveilles, l'engrosse, et... s'en va, la laissant seule au village. Ne pouvant plus invoquer l'enfantement divin ou diabolique (comme pour la mère de

Merlin l'enchanteur !), cette époque de croyances étant révolue, la jeune femme « sauve sa peau » en contournant l'opprobre du village par la construction manipulateur suivante : le soldat allemand l'aurait violée, et elle ne supporte pas qu'on lui parle de ce viol. Un gentil jeune homme du village accepte de la prendre pour épouse, afin de lui faire éviter la damnation du statut de fille-mère. Mais il partagera inconsciemment ce secret, sachant au fond de lui qu'il ne s'agissait pas d'un viol, la fille née étant la préférée de la jeune femme, de tous les enfants qu'elle aura.

Néanmoins, personne ne saura, sur la suite de la lignée, exactement ce qui s'était passé. Hormis cette étrange récurrence de reproductions étonnantes d'histoires d'amour impossibles, qui finiront par révéler le schéma caché, et le secret interdit.

Le problème du secret de famille, ce qu'il couvre et tend à créer, est le « retour du refoulé » : le contenu est dissimulé, mais la charge émotionnelle reste identique. C'est cette dernière qui se transmet, intacte, aux générations suivantes qui, loin de la comprendre, la subissent. Elle risque de resurgir sous forme inconsciente de rêves, de passages à l'acte, de scènes réitérées, de schémas qui se répètent de façon subie, ou encore, sous forme de délire, dans les générations suivantes. Dès que l'on commence à s'intéresser de près à cette dimension du secret de famille, l'on s'aperçoit à quel point l'inconscient familial pèse lourd sur les membres de la famille.

Certaines familles utilisent la manipulation en leur sein pour récupérer un pouvoir perdu, ou se venger de frustrations. C'est ainsi qu'il existe souvent des jeux manipulateurs entre générations. Des enfants s'étonnent, une fois devenus parents, de voir leurs propres parents se comporter de manière très différente, voire contradictoire, avec leurs petits-enfants. Par exemple, pour une grand-mère, il peut s'agir d'invalider systématiquement sa propre fille aux yeux de sa petite-fille...

Ce sont des rivalités intergénérationnelles, qui indiquent, là aussi, des crises de pouvoir non résolues au

sein de la famille.

Souvent, des femmes opprimées au sein de leur famille deviendront des matriarches ensuite, avec l'âge et la maternité, par revanche, et elles risqueront bien de faire subir à leurs propres filles ce qu'elles auront elles-mêmes subi.

Ce sont des programmations familiales, qui permettent de cacher, et de dire autre chose que ce que l'on a caché, entraînant des confusions, des privations dans le pouvoir personnel, et créant des failles et fêlures béantes pour des manipulateurs ultérieurs.

Le déni

Le déni est l'impossibilité de se représenter une réalité, car elle est insupportable. La charge émotionnelle est extrêmement forte, dès que l'on s'approche de la zone déniée. Il permet aussi de faire consensus familial. C'est le cas, malheureusement fréquent, où l'on retrouve au sein de la famille, quelques attouchements incestueux (de l'oncle, du grand-père...), sur lesquels on va « passer l'éponge » et demander à l'enfant de se taire, pour préserver le pseudo-équilibre familial.

C'est un puissant liant familial, et l'adjuvant parfait de la manipulation. Celui ou celle qui s'exposerait à faire sauter le déni connaîtrait un sort familial digne du bûcher... En général, toute la famille s'allie, pour dire que celui ou celle par qui « le scandale arrive » doit être banni(e). Deux solutions, avec ces secrets de famille : accepter le déni collectif et mourir soumis mais dans le consensus familial de façade, dévoiler le déni et finir éclairé mais banni par la famille. Il y a bien là un procédé manipulateur intrafamilial : si tu ne respectes pas la propagande officielle, tu seras banni (menace d'abandon).

Le roman familial délirant

Quand il faut taire ce qui est vécu comme honteux, la meilleure stratégie consiste à le remplacer par un autre mythe familial. C'est ainsi que des familles ruinées ont réécrit l'histoire de cette ruine, ou que peut surgir un « roman familial délirant ». Voici le cas par exemple d'une généalogie où ce qui est transmis dans la lignée masculine est un doute sur les racines... Une grand-mère aurait « fauté », voilà ce qui est présenté (très étrange, d'ailleurs, cette présentation de la « faute » sur la grand-mère). Dès lors, l'un des membres de cette lignée devient un obsessionnel de la généalogie et, pour éviter des racines incertaines, parvient à tordre les recherches généalogiques jusqu'à se réclamer en descendance des rois de France... Création délirante qu'il transmet à son petit-fils..., ce qui garantit à tout le moins que la problématique inconsciente poursuive sa transmission.

Le commerce et la manipulation

Après l'amour, nous pourrions dire que le commerce est le lieu de prédilection de la manipulation. Sans elle, le commerce ne pourrait faire autant de marges, de bénéfices, de croissance. Car dans le commerce, il s'agit de faire adhérer la personne au produit que le commercial a à lui vendre. Il est rare de partir exclusivement des besoins de la personne, afin de lui trouver le produit qui lui correspond (encore faut-il l'avoir en stock) ; il est beaucoup plus fréquent d'avoir en stock des produits dont le but commercial sera de les faire désirer par la personne.

**Des besoins formatés pour des solutions
fabriquées**

La fonction commerciale est par essence manipulatrice, supportée par des techniques de vente, comprenant une approche psychologique, comportementale, instrumentale.

L'approche psychologique

L'approche psychologique prend en compte les motivations du client en les résumant par un sigle facilement mémorisable (SONCAS, SOISPRET, PICASSO, SIC-SIC, SABONE, BESOIN...). Il existe ainsi de nombreux sigles, sortes de moyens mnémotechniques pour se rappeler les fondamentaux de la manipulation psychologique.

Question de sigles...

BESOIN : Bien-être, Estime, Sécurité, Orgueil, Intérêt, Nouveauté

PICASSO : Pratique, Innovation, Considération, Avidité, Sécurité, Sentiment, Orgueil

SABONE : Sécurité, Affection, Bien-être, Orgueil, Nouveauté, Économie

SIC-SIC : Sécurité, Intérêt, Confort, Sentiment, Innovation, Considération

SONCAS : Sympathie, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sécurité

SOISPRET : Solidarité, Orgueil, Indispensable, Sécurité, Plaisir, Révolte, Économie, Tomber sous le charme

CAP : Caractéristique, Avantage, Preuve

AIDA : Attention, Intérêt, Désir, Achat

SACOLE : Sécurité, Argent, Confort, Orgueil, Luxe, Estime

Les besoins les plus fréquemment retrouvés chez les clients sont la sécurité et l'orgueil. Cela n'a rien d'étonnant, l'on retrouve à l'origine de la manipulation

l'angoisse de mourir par un défaut d'existence : si je ne suis pas en sécurité, je meurs ; si je n'existe pas dans le regard de l'autre, je meurs aussi.

L'approche comportementale

L'approche comportementale s'appuie essentiellement sur les apports de la PNL (Programmation Neuro-Linguistique) et de l'analyse transactionnelle.

La PNL est un outil psychologique qui modélise les comportements, par repérage, description et imitation des comportements à succès. Elle comprend des techniques qui agissent sur la subjectivité et l'émotion des personnes. Elle est notamment utilisée dans le commerce et le marketing. Le problème réside moins dans la PNL elle-même que dans son usage parfois : conçue comme un recueil de techniques manipulatoires (toucher quelqu'un pour obtenir l'adhésion, traquer les mouvements oculaires pour repérer du mensonge...) par certains, elle peut en devenir l'instrument, que ce soit dans le commerce ou le management d'entreprise. Dans *La parole manipulée*, ouvrage écrit en 1998, Philippe Breton explique comment la PNL utilise notamment l'hypnose et la synchronisation pour manipuler les esprits.

Il en est de même pour l'analyse transactionnelle, qui se présente comme une théorie de la communication et des échanges relationnels appelés « transactions ». Là encore, c'est moins la connaissance qui est en cause que l'utilisation abusive que certains peuvent faire d'une connaissance de la psychologie, des motivations et des comportements.

Se gratter l'oreille...

Par exemple, selon que votre interlocuteur se gratte l'oreille droite ou gauche, vous pouvez avoir des informations, d'après la PNL : le grattage de l'oreille gauche renvoie à l'histoire personnelle et signifie une remise en question de soi, alors que celui de l'oreille droite dénote un agacement. Muni(e) de cette information, vous pouvez supposer les intentions de votre interlocuteur... Sauf qu'il existe des exceptions à la règle, alors attention !

Le toucher de l'avant-bras

La PNL nous indique également que si vous touchez l'avant-bras, près d'une seconde au début de l'échange, sans provocation, en évitant de fixer le regard de votre interlocuteur, vous avez davantage de chance d'obtenir ce que vous souhaitez... Il semblerait qu'établir un contact physique avec le sujet crée un contexte interpersonnel qui permet d'augmenter l'efficacité de la demande, de modifier un jugement, une représentation, d'accroître la confiance entre les personnes. Sauf... encore une fois, si vous tombez sur l'exception, c'est-à-dire des personnes qui ont horreur d'être touchées sans leur consentement ou connaissent déjà les ficelles de cette manipulation intrusive.

L'approche instrumentale

L'approche instrumentale repose sur l'aspect procédural de la vente, et notamment de l'entretien de vente. Elle est illustrée par des méthodes connues telles que : AIDA, DAC, SPIN, DCROC et DIPADA. La plupart des auteurs, théoriciens ou praticiens, évoque le processus de vente en proposant différentes phases ou étapes de la vente.

Le principe : identifier les besoins pour fabriquer les réponses

Pour établir la confiance qui donnera lieu à une vente fructueuse (à une manipulation réussie !), il s'agit d'abord

d'identifier les besoins et leur priorisation chez le futur client, que ces besoins soient explicitement exprimés ou dissimulés. Des questions sont alors posées, destinées à trouver les facteurs rationnels et irrationnels qui permettront au futur client d'adhérer à l'offre proposée.

Questions et manipulations

Les questions peuvent être... :

- *ouvertes* : elles attendent dans ce cas une réponse longue et argumentée.
- *fermées* : la réponse attendue est en « oui/non » : elle permet d'évaluer des besoins précis, de canaliser le débat et de guider le futur client.
 - *miroir* : la question miroir permet de faire préciser un point.
 - « C'est cher ! » - « Mais qu'aviez-vous prévu alors ? »
 - *alternative* : il s'agit là d'orienter le choix, de suggérer une réponse, qui est attendue positive.
 - « Vous signez lundi ou mardi ? »
 - *recentrage* : il s'agit de ramener le client au sujet précis de l'entretien.
 - « Voulez-vous que nous revenions sur ce point... ? »

La triple nature des besoins

Les besoins peuvent être estimés par l'une ou plusieurs des qualités suivantes :

- *fonctionnels* : un besoin fonctionnel s'évalue à l'utilité de la solution retenue, à sa praticité dans le quotidien de l'utilisateur ;

- *rationnels* : un besoin rationnel permet de mesurer la solution en fonction de la demande. Par exemple, lors de la location d'un véhicule, il vous sera demandé votre consommation kilométrique annuelle, afin que la proposition puisse répondre à votre besoin en kilométrage ;
- *psychologiques* : un besoin psychologique réside dans l'une des motivations du client. Par exemple, ce dernier peut vouloir « être à la mode », « porter une marque dernier cri »...

Créer un lien... (artificiel)

La phase de découverte du client vise à instaurer un lien de confiance. Ce lien artificiel s'appuie sur des techniques de communication interpersonnelle (empathie, écoute active, reformulation, synthèse...). La manipulation consiste ici dans l'utilisation de postures relationnelles apparaissant comme bienveillantes envers le client, mais qui en réalité sont déterminées par un intérêt autre que cette bienveillance.

- *La reformulation* : elle permet de renforcer le besoin du client, car il le voit exprimé par autrui. Cela augmente donc son désir de trouver une réponse à ce besoin. Le commercial peut poursuivre en relevant les insatisfactions et en présentant un produit qui les supprimera toutes.

- *L'anticipation des objections...*

« Vous allez sans doute penser que..., et pourtant... » Il convient également de ne pas laisser de hasard dans la rencontre, et d'avoir identifié à l'avance les possibles attitudes craintives ou prudentes du futur client, afin d'avoir « réponse à tout », et ne laisser aucun autre choix argumentaire ni émotionnel que d'accepter le produit de la vente.

Parmi ces attitudes potentielles, vécues comme négatives par le commercial, il y a :

- *la critique* : c'est la verbalisation, par le client, de l'insatisfaction sur un produit ou service. Il s'agit alors de montrer que la critique est entendue, comprise, et que des actions sont proposées pour pallier l'insatisfaction. La réponse optimale consiste à obtenir validation du client quant aux moyens engagés ;
- *le scepticisme* : dans le scepticisme, le client émet un doute. Il faut donc argumenter pour lever le doute ;
- *l'objection* : avec le malentendu, le client croit à des faits erronés. Il s'agit donc de le corriger, sans heurter sa susceptibilité ;
- *l'indifférence* : il s'agit ici, pour le commercial, de sonder si l'indifférence est réelle ou non. Si c'est le cas, rien ne sert de s'entêter, le temps sera irrémédiablement perdu !

Un bon commercial sans scrupules doit savoir répondre à toutes ces objections, pour provoquer l'acceptation. Le but est donc manipulateur : il s'agit de verrouiller le futur client dans un système de pensée clos, dont il ne pourra pas sortir, afin de le faire consentir à une solution pour ses besoins, qui ne lui convient en réalité peut-être pas ou qu'il n'aurait pas acceptée dans d'autres circonstances.

L'approche commerciale échoue lorsque la manipulation est découverte. Or, de nos jours, de plus en plus de personnes connaissent ces techniques de vente, et ne supportent plus de se voir instrumentalisées. Dès lors, il est fréquent de douter de l'intégrité, de la sincérité et de l'honnêteté du commercial. De nouvelles formes de prospection plus humaines se développent, car elles sont économiquement plus viables (sur la durée) : il s'agit d'offrir des solutions correspondant réellement à l'intérêt

du client, afin qu'il fasse un choix d'expertise pour lui-même. Pour être libre vis-à-vis de son client, le commercial ne doit plus être pressé comme un citron à vendre tout et n'importe quoi, dans un délai non raisonnable, dans l'urgence, sans faire cas des besoins du client.

Les techniques commerciales

Ces manipulations se retrouvent dans certaines techniques commerciales.

Les injonctions paradoxales fleurissent : le vendeur doit se soucier du client mais doit lui vendre ce jour le produit qui lui permettra d'acquérir davantage de prime et ce, à l'insu de l'acheteur. Donc, si l'on résume, le vendeur doit en apparence se soucier du client, en réalité le conduire à son insu là où il souhaite le conduire, même si ce n'est absolument pas dans l'intérêt de ce client. Ces techniques sont des outils de déstructuration du lien social, d'absence d'identification à l'autre, d'une logique dominant/dominé, que l'on vendra en « gagnant-gagnant ».

Le processus d'identification à l'autre (ici, le client), d'empathie pour lui, est déstructuré car c'est au nom de cette déstructuration que le travail sera jugé bien fait (payant). La gratification et la reconnaissance s'acquièrent donc sur l'instrumentalisation et l'absence de considération du bien de l'autre. Il en est de même pour certains crédits. Il arrive fréquemment que des crédits soient vendus sur la base de fausses informations suggérées par le vendeur lui-même ! Dès lors, la personne obtient un crédit alors qu'elle n'y avait pas le droit, et se retrouve surendettée.

Le vendeur honnête influence ; le vendeur malhonnête manipule.

Dans ce second cas, le client achète souvent un produit qu'il n'avait pas l'intention d'acheter. Le but est de contenter le client sur une illusion de satisfaction, d'utiliser des techniques de manipulation psychologique pour parvenir à des fins qui ne sont pas, en réalité, dans l'intérêt du client, mais dans celui du vendeur. Cette manipulation invisible crée souvent un sentiment de malaise diffus chez le client.

La publicité contribue à manipuler nos désirs, à faire naître des désirs là où ils n'existaient pas à l'origine.

Le commerce et les anges

L'émission télévisée *Les Guignols de l'Info* du 6 octobre 2011 illustre l'arrivée au paradis d'un grand dirigeant de l'innovation, parmi des célébrités du spectacle et de la politique. Ce grand dirigeant tente de vendre des ailes aux anges, dessinées par sa marque, en indiquant que ces ailes seront plus modernes, plus minces...

La conclusion de l'épisode est adaptée au commerce moderne :

« Il rend indispensable ce dont vous n'avez pas besoin... »

Le pied dans la porte

Cette technique consiste à demander un petit service que l'on ne peut refuser puis... à demander un autre service plus important... Mais comme l'on est déjà engagé... il est alors devenu difficile de refuser !

Exemple

Votre ami vous demande de venir arroser ses plantes pendant son absence... Vous acceptez, une fois par semaine, ce n'est pas grand-chose. Il rajoute « si tu pouvais aussi rapporter le courrier de la boîte aux lettres, ce serait top ! » Bien sûr, cela ne coûte pas grand-chose, puisque vous venez déjà pour les plantes. Sur le quai d'embarquement, il vous appelle : « Au fait, j'ai oublié de te dire ! Si tu pouvais nourrir les chats et changer l'eau quand tu viens... » Vous êtes coincé(e), car vous disposez désormais des clés, et vous allez donc devoir passer plus d'une fois par semaine, car vous n'êtes pas un tortionnaire qui laisse mourir des chats en pleine canicule !

Il s'agit là d'une forme classique de manipulation qui rendra, la fois suivante, l'interlocuteur plus disposé à prendre un engagement un peu plus contraignant, et ainsi de suite... Cette technique consiste à faire une demande **simple, peu coûteuse**, qui a toutes les chances d'être acceptée.

Puis, on la fait suivre d'une demande **un peu plus coûteuse**. Cette seconde demande aura davantage de chance d'être acceptée si elle a été précédée de **l'acceptation de la première** qui crée une sorte de palier et un phénomène d'engrenage, d'**engrenage**.

Le principe qui entre en jeu dans cette manipulation est que les personnes ont tendance à **adhérer à ce qui leur paraît être leur décision**, à persévérer dans le sens de leur décision initiale, même si celle-ci a été extorquée !

Conseil

Attention à la flatterie et aux cadeaux !

Selon cette technique, le marketing utilise des échantillons gratuits, des concours, des tirages au sort..., pour entrer en contact avec le client et le fédérer dans un engagement psychologique. Si vous acceptez, vous êtes cuits ! Car, par souci de cohérence, vous allez accepter davantage de choses que ce que vous n'en auriez accepté si vous aviez répondu non au départ. Cela répond à notre besoin d'être serviables, et de ne pas nous contredire. Dès lors, le manipulateur s'arrange toujours pour que la première accroche soit

minime ou se fasse par le biais d'un cadeau que vous ne pouvez pas refuser...

La porte au nez (ou le « retrait-rejet »)

Voici un autre procédé manipulateur, très proche du premier. Le manipulateur vous demande dans un premier temps un service qu'il sait que vous allez refuser, puis derrière il vous propose une solution plus acceptable, présentée de sa part comme une concession. Ce faisant, il vous fait croire à une négociation.

Dès lors, la seconde demande a plus de chances d'être acceptée... parce qu'elle joue sur l'image de nous. Nous ne pouvons soutenir plusieurs refus lorsque l'autre fait manifestement un geste vers nous, un effort ! Mais attention, il y a là manipulation ! Ce principe pourrait se résumer ainsi : « si tu refuses ce que je te demande et qui est très important pour moi, tu pourrais *au moins...* accepter cela ! ».

Le principe est le suivant : formuler une requête trop importante pour qu'elle soit acceptée puis, au cours du **même échange**, formuler une demande de moindre importance, qui porte sur un comportement attendu.

La stratégie manipulative s'appuie sur le **refus initial**. Il faut que les requêtes soient sur le même thème, le même projet, la même cause, mais qu'elles diffèrent par leur coût. Il est également important que les demandes soient légitimées par une *cause noble*, qui suscite un sentiment de culpabilité si l'on refuse d'y participer ! Le refus initial met le sujet en situation d'être redevable envers le demandeur et le rend plus enclin à accepter une demande moindre importance.

Une expérience de Robert Cialdini (1975)

Une première demande (coûteuse) a été formulée auprès d'étudiants : parrainer un adolescent d'un centre de détention pour jeunes délinquants, deux heures par semaine et ce, pendant deux ans. Après le refus de cette requête, les expérimentateurs ont alors proposé aux mêmes étudiants une sortie unique de deux heures durant laquelle ils parraineraient un des garçons du centre de détention.

Cette façon de procéder a permis de tripler le nombre d'acceptations de parrainage pour la sortie unique, par rapport à un groupe d'étudiants auxquels seule cette sortie unique était proposée.

Cette technique se distingue du **marchandage** qui fonctionne par paliers successifs et qui n'est pas de la manipulation car les deux acteurs ont conscience de « jouer » en ayant la même tactique (technique souvent employée au Moyen-Orient, où il s'agit d'un jeu d'honneur plus que d'une nécessité de vendre au prix le plus cher).

L'amorçage

L'amorçage est une technique souvent malhonnête. Elle frise le mensonge par omission car elle joue sur l'incomplétude du message. La personne acquiesce... avant de s'apercevoir que la suite du film ne correspond pas vraiment à la bande-annonce... La vérité n'est rétablie qu'*in extremis* !

Exemple

Dans le secteur immobilier, n'avez-vous jamais vu des produits d'appel qui sont en réalité vendus ? Cela vous permet d'appeler, et là vous êtes ferré(e) ! Le vendeur va pouvoir récupérer la liste de vos

besoins et vous proposer d'autres produits dits « similaires », qui n'y correspondent pas nécessairement.

La culpabilisation

La culpabilisation est une forme de manipulation aussi subtile que répandue. Il s'agit de donner mauvaise conscience à une personne en la rendant responsable de quelque chose de vécu comme négatif. Cela donne en retour le désir de réparer, de payer, d'apurer une dette qui, bien souvent, est purement imaginaire.

Le pied dans la bouche

Avec « le pied-dans-la-bouche », le manipulateur use de formule interrogative de politesse dans le but d'amener une réponse positive. L'usage le plus fréquent est l'éternel « comment allez-vous ? ». La demande est ainsi précédée d'une banale formule de politesse. Faire précéder une requête par un dialogue augmente sensiblement la proportion d'acceptation de cette requête, par rapport à une requête effectuée directement, sans dialogue.

Expérience de Howard (1990)

Des personnes ont été sollicitées par téléphone pour acheter des cookies au profit des Restos du Cœur. Pour une moitié des sujets, la requête était formulée directement. Pour l'autre moitié, elle était précédée d'une formule de politesse : « Comment allez-vous aujourd'hui ? (...) Je suis très heureux que vous alliez bien... » Le pourcentage d'acceptation est passé de 10 %, pour la première moitié, à 25 % pour la seconde !

Le système peur-soulagement

Ce système est fondé sur une mise en scène, avec un couple « méchant-gentil ». Généralement, vous êtes d'abord inquiété(e) par le méchant, puis le complice, à votre insu, surgit et devient gentil. La soumission est provoquée par le soulagement d'être débarrassé(e), grâce au « gentil », d'une situation désagréable et pénible.

Comme son nom l'indique, cette stratégie vise à réduire soudainement une peur que l'on a créée artificiellement, provoquant un effet de **soulagement** qui favorise l'acceptation de requêtes ultérieures. Le principe est donc de faire **très peur** à sa cible et puis de la **rassurer** en lui disant que ce qui allait lui arriver, et qui l'effrayait tellement, n'arrivera finalement pas.

Dans les films policiers, on voit souvent des interrogatoires conduits successivement par deux policiers, un « **méchant** » (qui insulte, fait un chantage odieux ou menace de torture, de passage à tabac, de coups...), puis un second policier qui joue le rôle du « **gentil** » et qui recueille plus facilement les aveux.

« Même infime, votre participation est la bienvenue... »

Cette autre technique permet en moyenne d'obtenir plus que si l'on n'avait rien dit... car elle laisse l'illusion du libre arbitre tout en combinant une forme de « moralité » (vous avez participé) et le sentiment de ne pas être spolié(e) (on décide soi-même de la somme).

La technique du « mais-vous-êtes-libre-de... »

Le *must* de la manipulation est de faire croire à autrui... qu'il est libre. Des expériences ont ainsi montré que les chances de succès étaient accrues lorsque l'on formule

une demande en indiquant à la personne qu'elle est « tout à fait libre... » de l'accepter ou de la refuser.

Classer le manipulé

La classification du manipulé a un impact psychique fort : lorsque l'on colle une étiquette à quelqu'un, celui-ci finit par s'y identifier, comme le patient finit par s'identifier à la maladie que le médecin lui a déclarée (d'où le poids des mots...).

Exemples

« Je vois que vous êtes une personne prudente, c'est pourquoi je vous propose des placements financiers parfaitement sécurisés. »

« Je vois que vous aimez beaucoup la décoration... J'ai un produit qui vous conviendrait parfaitement bien... »

La preuve sociale

Elle consiste à montrer qu'un comportement ou une opinion est appropriée ou normale si plusieurs autres personnes l'ont eue auparavant. Elle exploite la tendance des êtres humains, face à une situation nouvelle, à se conformer à ce que font ou pensent les autres. La preuve sociale se caractérise aussi par « l'effet de mode » : j'achète parce que d'autres achètent, je vais voir tel film car les critiques sont bonnes, j'achète tel livre car d'autres l'achètent. L'engouement se crée par mimétisme et conformisme.

Exemples

« Mais tout le monde se couche à minuit ! Tu es bien le seul à te coucher à 5 h du matin, cela prouve que tu es insomniaque ! »

« Tous les collègues pensent que tu devrais demander ta mutation... »

« À ton âge... ce n'est pas normal de ne pas avoir d'enfant. »

Le charme, l'amitié, l'amour

L'attirance physique ou affective est un levier efficace pour qu'une personne accepte les propositions ou opinions de celle vers laquelle elle est attirée. C'est alors que dans certains salons automobiles, ciblés sur des clients plutôt masculins, vous verrez des « bimbos » destinées à accroître le succès des ventes !

Règles d'or

- Un escroc est toujours un beau parleur : soyez vigilants !
- Ne vous décidez jamais sur un coup de tête lié à une émotion sympathique, un sentiment de culpabilité, une flatterie...
- Donnez-vous toujours le temps de la réflexion et ne vous engagez jamais dans l'urgence !

Bas les masques !

Le vendeur abandonne son amabilité d'apparat lorsque la tentative de manipulation a été déjouée... Il devient alors agressif !

L'argument d'autorité

L'argument d'autorité consiste à remplacer un raisonnement par une référence aux idées d'une personne évoquée comme faisant autorité sur un sujet. Il joue sur le principe qu'une demande ou une opinion est d'autant plus facilement acceptée qu'elle émane d'une personnalité ayant autorité. Le manipulateur peut en outre se servir de cet argument en faisant appel à un spécialiste en dehors de son domaine de spécialité, sans préciser le contexte (avis personnel, hypothèse ou quasi-certitude) ou en interprétant mal ce qu'il voulait dire.

L'argument peut être purement commercial, consistant alors à utiliser des experts, des vedettes, pour vendre un produit... Tel grand joueur de football peut être utilisé pour vendre de l'eau en bouteille, tel chanteur mythique des Français utilisé pour une marque de lunettes, etc. La télévision devient aussi, contre tout bon sens, un argument d'autorité, car si vous avez été « vu(e) à la TV », vous prenez immédiatement davantage d'importance aux yeux d'autrui... et votre parole présente plus de poids !

La rareté

L'homme accorde, en général, plus de valeur à quelque chose qui est rare. Les campagnes marketing utilisent ce

constat lorsqu'elles lancent des produits « en nombre limité », voire, dans certains cas, en organisant elles-mêmes de fausses pénuries ! L'acheteur a alors le sentiment, en possédant un objet rare, d'être quelqu'un de spécial, d'important, d'unique... Les sectes qui promettent à leurs adeptes des places ou des vierges au paradis, mais en nombre restreint, utilisent le même principe.

Le leurre

C'est une technique empruntée à la pêche ou à la chasse. Il s'agit d'attirer le gibier dans un piège ! Par exemple, une annonce est diffusée sciemment, alors que le bien est déjà vendu. Les gens appellent : on ne leur vend alors pas ce produit mais un autre !

Le produit peut également être présenté... sans les inconvénients, ou avec de pseudo-avantages... qui ne seront dévoilés qu'au dernier moment. Ce sont des pratiques qui s'apparentent à la publicité mensongère ou trompeuse.

La publicité mensongère

L'article L.121-1 du code de la consommation définit ainsi la publicité mensongère :

« Est interdite toute publicité comportant, sous quelque forme que ce soit, des allégations, indications ou présentations fausses ou de nature à induire en erreur, lorsque celles-ci portent sur un ou plusieurs des éléments ci-après : existence, nature, composition, qualités substantielles, teneur en principes utiles, espèce, origine, quantité, mode et date de fabrication, propriétés, prix et conditions de vente de biens ou de services qui font l'objet de la publicité, conditions de leur utilisation, résultats qui peuvent être attendus de leur utilisation, motifs ou procédés de la vente ou de la prestation de services, portée des engagements pris par l'annonceur, identité,

qualités ou aptitudes du fabricant, des revendeurs, des promoteurs ou des prestataires. »

Le leurre est fondé sur la conservation d'une décision antérieure : nous avons toujours plus de mal à remettre en cause une décision dans laquelle nous nous sommes engagés de manière libre (ou avec l'illusion d'être libres).

La technique du « Un peu c'est mieux que rien »

Dans cette technique, les personnes engagent autrui à donner, même si ce n'est pas grand-chose. Les sujets sollicités osent moins refuser des demandes de faible contribution, sans doute à cause du risque de se voir considérés comme radins. Ils sont donc davantage conduits à accepter la requête.

La technique du « Ce n'est pas tout »

Cette technique consiste à diminuer progressivement le coût apparent de la demande. Ainsi, le coût paraît élevé de prime abord, puis le client peut rationaliser l'affaire car le coût comprend plus de choses qu'il n'imaginait au départ. De même, lorsque l'on vous propose une seconde paire de lunettes à un euro, votre attention est focalisée sur cette proposition, et non sur le coût initial de la première paire de lunettes. C'est une forme de détournement de l'attention.

La technique du « Pied-dans-la-mémoire »

Cette technique, redoutable, consiste à demander au sujet de rechercher dans sa mémoire un souvenir de comportement négatif ou fautif. Il aura alors plus de

chance de s'engager à ne plus avoir à l'avenir ce comportement. Il s'agit de se souvenir des circonstances dans lesquelles il n'aurait pas eu le comportement qu'il aurait voulu avoir. Cette technique permet de modifier sensiblement le comportement.

La réciprocité

C'est le principe social selon lequel celui qui donne se met en quelque sorte en situation de « créancier » vis-à-vis de l'autre et peut espérer pouvoir demander un service ultérieurement.

La publicité

La publicité est d'essence manipulatrice, car son objectif est de vous persuader d'acheter ce dont vous n'aviez, à l'origine, pas besoin... Ce faisant, vous consommez souvent plus ou moins qu'un produit, à savoir... une marque. La manipulation publicitaire fonctionne avec plusieurs paliers d'accroche, pour faire accepter, apprécier et désirer les produits.

Surprendre et capter l'attention

Il s'agit d'attirer l'attention, d'être original, de surprendre, de choquer, de provoquer... pour captiver la disponibilité psychique de l'individu.

« Pour qu'un message publicitaire soit perçu, il faut que le cerveau du téléspectateur soit disponible. Nos émissions ont pour vocation de

le rendre disponible. C'est-à-dire de le divertir, de le détendre pour le préparer entre deux messages de pub. Ce que nous vendons à Coca-Cola, c'est du temps de cerveau disponible », avait dit Patrick Le Lay, le PDG de TF1 en 2004.

L'on voit bien qu'avec la publicité, il s'agit d'entrer par effraction masquée dans le cerveau humain, en lui donnant la possibilité de retenir vite et bien. Si vous êtes détendus, vous n'êtes plus en alerte, ni en vigilance, et vous avez assoupli votre « armure » psychique, celle qui vous défend des micro-agressions quotidiennes, notamment sensorielles. Il y a bien là un art de la manipulation qui profite d'un état de moindre vigilance...

Jouer des associations

Les associations (d'idées, d'images...) allient publicité et programme.

Par exemple, voilà une série qui se passe à Marseille. En publicité, vous réceptionnerez de l'huile d'olive, du savon de Marseille, etc. Les associations visent à réactiver votre mémoire, par une concordance publicité/programme, afin de greffer une empreinte mnésique du produit. Lorsque vous irez au supermarché, et que vous verrez lesdits produits, l'association se fera malgré vous, et vous serez davantage tenté(e) de les acheter. L'empreinte mnésique se renforcera d'ailleurs en se reliant au plaisir que vous avez à regarder cette série.

Accrocher dans le langage

Le langage est un outil performant pour la manipulation. En publicité, il s'agit surtout de trouver des slogans dont il est aisé de se souvenir, soit par leur musicalité, leur rythme, leur jeu de mots, leur humour, leur simplicité...

Le vocabulaire, pour séduire le plus grand nombre, doit être limité.

La diffusion de ce slogan par le bouche-à-oreille contribuera également au succès de la marque et à l'augmentation des ventes. Mais regardez... si nous citons quelques slogans célèbres... « La Paire, y'en a pas deux », « Nespresso, what else ? », « Carte Noire, un café nommé désir », « J'en ai rêvé, Sony l'a fait », « SFR, le monde sans fil », « Nestlé, c'est fort en chocolat », « La levure Vahiné, c'est gonflé », « L'Oréal, parce que je le vaux bien », « United Colors of Benetton », « Fraîcheur de vivre, Hollywood Chewing-gum », « Andros, andros, ça c'est fort de fruits », « y'a bon Banania », « Tout le monde se lève pour Danette », « Il est fou Afflelou », « Saint-Maclou, évidemment », « Just do it »... imaginez alors que des générations entières sont formées à ces slogans, comme une sorte d'endoctrinement souterrain... Et puis rajoutons... « Le Bâton de Berger, y'a pas d'heure pour en manger », « Gillette, la perfection au masculin », « Always Coca-Cola », « N'imitiez pas, innovez »..., et vous commencez à comprendre le problème. Ces mots, partagés par tous, souvent agrémentés d'une courte mélodie ou d'une star populaire, créent une culture consensuelle qui malheureusement est moins une culture qu'une manipulation des masses, un formatage progressif et lancinant des esprits.

Matraquer

La violence du terme est à la hauteur de la violence psychique. Il ne s'agit pas de répéter (à la manière de la pédagogie), mais de matraquer, de rendre la marque omniprésente, d'associer la marque à des événements accrocheurs, d'occuper l'espace publicitaire, qu'il soit télévisuel, sonore, visuel... Dès lors, la publicité sourit aux puissants, à ceux qui peuvent investir... En cela, elle est

parfaitement injuste, une sorte de produit d'une caste financière.

Rassurer, séduire et plaire

Bien évidemment, une publicité se doit d'être attractive car elle vise à susciter le désir de consommer. Tout est utilisé : le charme, les couleurs... mais aussi les célébrités ! Elles seront d'ailleurs choisies pour leur « capital sympathie », de même que certains acteurs sont préférés systématiquement à d'autres, tout aussi bons voire meilleurs, pour leur capacité à faire de la promotion commerciale d'un film.

La réassurance peut provenir également d'une pseudo-caution scientifique, portée par des experts ou des slogans tels que « scientifiquement prouvé », « sous contrôle dermatologique »...

Le masque

Mais rappelez-vous... La manipulation œuvre surtout là où elle ne se voit pas, dans le masque. Les publicités les plus efficaces au monde sont désormais sans logo : la couleur des écouteurs de téléphone portable, le toucher ou la forme d'une télécommande, la forme des feux sur une voiture... Il s'agit de deviner la marque, sans qu'elle ne se nomme... Le procédé est malin, efficace, et insidieux.

En somme, la publicité tente de trouver les chemins psychiques pour créer du manque et du besoin... Elle conditionne une vision de la société telle que la non-possession de tel ou tel produit entraînera culpabilisation, frustration et inadaptation. On le voit bien chez les parents : « mais je ne pouvais pas ne pas le lui acheter, tous ses copains l'ont ! ».

La publicité, loin d'être innovante, est parfaitement conformiste, et elle joue de cet excès de conformisme : « savez-vous que *tout le monde* roule en... ? », « as-tu vérifié que ta copine ne l'a pas » ? etc.

Le marketing

Le neuro-marketing

Le neuro-marketing est une discipline qui consiste, par l'observation de l'activité cérébrale, à analyser les émotions des consommateurs, pour déterminer précisément les raisons de l'acte d'achat. Le neuro-marketing vise à toucher le cerveau du consommateur, à comprendre le comportement inconscient, à observer l'impact des publicités dans le psychisme des consommateurs.

La manipulation consistera à ne pas transmettre au public les outils pour comprendre ce dont il est l'objet, au travers de ces connaissances sur le fonctionnement du cerveau. Bien sûr, cela pose encore des questions éthiques.

Le marketing sensoriel

Le marketing sensoriel va plus loin que le neuro-marketing. La manipulation psychique atteint en effet son apogée avec le marketing sensoriel. Manipuler par les odeurs, le bruit, le toucher... Moins le sens est filtré par le cerveau, plus il impacte directement le processus décisionnaire.

C'est ainsi que le concept de marketing olfactif a été créé. Il s'agit d'utiliser les odeurs à des fins mercantiles. De fait, les souvenirs olfactifs s'acquièrent dès la toute

petite enfance, avant même les souvenirs visuels. Inconsciemment, le processus émotionnel se déclenche. La trace sensorielle demeure, plus indélébile que toute autre empreinte mémorielle. L'optimisation des ventes se gagnera donc sur une manipulation entraînant une forme de régression psychique : car certaines odeurs œuvrent de façon à faire que l'acheteur demeure dans la boutique, c'est-à-dire, de façon à ce qu'il en perde la notion du temps, comme lorsqu'il était un nourrisson dépourvu d'esprit critique. Il consomme alors, biberonné aux divers produits que le marché lui propose. Il en est de même pour le marketing sonore, qui permet souvent de définir les valeurs de la marque, du produit : là encore, la perception joue sur l'inconscient, phénomène augmenté par le fait que l'odorat est un sens que l'on ne peut contrôler, puisque l'on ne peut s'empêcher de respirer.

Le marketing sonore utilise l'ouïe, le conditionnement associatif par audition. Nous avons tous en mémoire un slogan chanté, un produit associé à une musique...

Soyons bien clairs : sur le plan psychique, il s'agit d'une aliénation progressive, insidieuse et intentionnelle, des individus au service d'une quête ininterrompue de croissance des profits. Dans tous les cas, il s'agit de choisir le chemin le plus facile : le caractère vénal, matérialiste, le moindre effort...

Toucher les personnes vulnérables

Revenons au conditionnement de Pavlov. Vous vous souvenez ? Avant le conditionnement, le chien salive lorsqu'il voit l'os. Si l'on a associé la cloche et l'os, il apprend à saliver au son de la cloche. Après le conditionnement, il salive en l'absence de l'os mais en présence de la cloche.

En marketing, il s'agit ni plus ni moins que de remplacer le produit désiré par un symbole associé au produit désiré. Bientôt, le consommateur achètera le symbole au lieu du produit, et c'est d'ailleurs ce que l'on souhaite. Bien sûr, comme dans le conditionnement pavlovien, la vue du symbole déclenche le réflexe d'achat. Le conditionnement se fonde aussi sur le matraquage, la répétition incessante et non voulue des stimuli exercés avec pression.

La proie rêvée du conditionnement est l'enfance. Personnalité en devenir, fragile, vulnérable, l'enfant est extrêmement malléable et manipulable. Dans l'ambition de certains publicitaires, il s'agit de programmer *par endoctrinement* des générations de futurs consommateurs, en leur faisant croire que le bonheur passe par une consommation dont les valeurs sont préfabriquées de toutes pièces, et qui véhicule des stéréotypes destinés à favoriser l'économie de pensée (la « femme-objet », le bonheur familial au travers d'un produit alimentaire...). De surcroît, les enfants sont bien plus instrumentalisés par la publicité, dans la mesure où, compte tenu de leur réceptivité à la manipulation (un psychisme infantile est bien plus manipulable et fragile qu'un psychisme adulte), la publicité tente de jouer sur leurs affects afin qu'ils deviennent prescripteurs auprès de leurs parents. Tout passe par le circuit affectif : susciter le désir chez l'enfant (même si en aucun cas il n'aurait besoin de cet objet), lequel fait alors pression sur ses parents, qui auront du mal à résister à cette pression publicitaire par ricochet lorsqu'elle passe par leur enfant instrumentalisé dans le jeu pervers du marché.

En somme, il convient de se demander si ce déluge continu d'informations, de distractions, de divertissements n'aurait pas non plus pour objectif de détourner l'attention de l'essentiel. Dans tous les cas, un livre sur la manipulation se doit de poser la question...

L'entreprise et la manipulation

L'entreprise est souvent le lieu de guerres de territoire, de conflits de pouvoir liés à l'ambition démesurée de certains requins arrivistes, n'hésitant pas à user d'armes fourbes pour parvenir à leurs fins. Pire, ces armes sont parfois véhiculées comme des outils de communication « normaux » entre humains qui s'inter-manipulent.

Le management manipulé et manipulateur

Il est fréquent que l'entreprise soit le théâtre de formations managériales où s'enseignent des outils de manipulation. De fait, il est requis que le manager fasse faire le travail à autrui, et lui révèle tout son potentiel. En soi, le management est plutôt intéressant pour tous, managers et

managés. Il le devient moins quand les techniques manipulatoires enseignées visent à créer des effets de contraintes psychiques pour obtenir d'autrui ce qu'il n'aurait pas consenti à donner sans manipulation.

Certains termes modernes prêtent à confusion, tel celui de « manager coach ». Par définition, le manager ne peut en effet être coach, ni le coach manager, car être coach suppose une indépendance déontologique intangible, signifiant : ne pas être juge et partie dans le développement souhaité par le coaché. Un manager obéit nécessairement à des objectifs d'entreprise, à des attentes de l'entreprise. Le coaching n'est alors utilisé qu'aux fins de faire correspondre au mieux les compétences des collaborateurs et leur investissement aux attentes de l'entreprise. Pire, ce sont les techniques d'influence du coaching qui ne sont pas utilisées aux fins du coaching (meilleur épanouissement de l'être, meilleure adéquation entre l'être et ses aspirations professionnelles, strict choix et autonome de l'être sur son chemin, etc.). Impossible d'être coach lorsque l'on est juge et partie, lorsque l'on fait soi-même partie intégrante du problème du coaché.

Souvent, le manager ignore qu'il manipule, que l'entreprise lui a appris à manipuler (et parfois, l'entreprise se retrouve aussi dans cet état d'inconscience). Heureusement, toutes les entreprises n'utilisent pas la manipulation, mais lorsqu'elles l'utilisent, les phénomènes de contraintes psychiques au travail s'accroissent, laissant place à davantage de souffrance et d'intériorisation de cette souffrance par les salariés. Si le management se prend au jeu de la manipulation, plusieurs raisons essentielles sont en cause : le désir de l'entreprise, les ambitions égocentrées, le sentiment d'insécurité du manager. Dans ce dernier cas, le manager

ne se sent pas suffisamment légitime ni légitimé dans son pouvoir de manager. Ainsi, la manipulation visera à asseoir le pouvoir managérial, par lequel transite le pouvoir de l'entreprise sur le salarié (pouvoir inhérent aux relations de travail, avec un contrat de subordination supposé clair).

Le *must* de la manipulation managériale consistera à faire croire aux managés qu'ils adhèrent à cette manipulation, comme si la manipulation était, somme toute, « honnête ». Plusieurs techniques sont utilisées fréquemment : définition floue des objectifs, des fiches de poste et des tâches permettant des interprétations visant à abuser du salarié, utilisation du groupe pour museler, manipulation par de grandes messes suscitant l'émotion pour paralyser la pensée, demandes expresses et systématiques dans l'urgence pour éviter la réflexion, intrusions réitérées dans votre vie privée (week-end, travail...), techniques de chaud/froid dans la relation managériale, mauvaise foi, menaces latentes, pseudo-connivence, mise en dette puis demande de service, culpabilisation, jeu sur la déception...

La manipulation peut se nicher également dans les formations au management, non pas que l'on enseigne aux managers la manipulation, mais plutôt qu'eux-mêmes subissent des processus manipulateurs de contrainte, destinés à soumettre leur esprit critique, à briser leur autonomie. C'est le cas de certaines formations en psychologie sociale qui visent à « casser » le manager en lui faisant prendre conscience de sa nullité, de son défaut de conscience morale, tout en l'ayant soigneusement mis dans une situation de groupe créée pour lui faire perdre ses valeurs morales, puis à poser le formateur en « sauveur » de la reconstruction psychique.

Conseil

Soyez attentifs aux processus, et pas seulement au contenu !

Par exemple, lors d'une réunion, apprenez à observer à quelle place chacun s'assied, quels sont les jeux de pouvoir implicites (regards, postures plus ou moins envahissantes ou inhibées...).

Les quatre principaux fléaux psychologiques de l'entreprise modernes pourraient se décliner ainsi :

favoriser la fonctionnalité des individus au détriment de leur humanité,

pratiquer le déni d'altérité (l'autre n'est pas reconnu dans sa différence, il se doit d'être semblable, fondu au groupe),

privilégier systématiquement le travail dans l'urgence (qui entrave toute réflexion distanciée),

faire adhérer les salariés (y compris les décideurs) à leur propre asservissement dans une course infinie sans but existentiel.

Méfiez-vous de... vous !

Lorsque l'on traverse une phase difficile, le besoin d'écoute devient plus grand, et l'on cherche souvent une oreille compatissante. Le piège est là ! Car le manipulateur aime se poser en sauveur, et viendra vous tendre mouchoirs, sourires amis, chocolats réconfortants. Ce faisant, il emmagasinera des informations à votre sujet, et au sujet de votre entourage professionnel, informations qu'il saura utiliser finement contre vous, en les distillant par exemple dans de savantes rumeurs...

Quelques signes doivent vous alerter. Tout d'abord, si l'on vous met en situation de vous justifier sur une erreur devant un groupe. Ensuite, si l'on émet des jugements

hâtifs à votre rencontre, surtout devant des témoins, par exemple en qualifiant de « résistance au changement » une posture de refus éthique qui pourrait être la vôtre. Enfin, si les promesses ou demandes vous semblent excessives (par exemple, formations « miracles » pour réduire le stress et la souffrance au travail, etc.). Méfiez-vous des outils d'analyse que l'on utilise sur vous sans que leur fonctionnement, leurs résultats et leur finalité vous soient expliqués, surtout si ces outils vous sont imposés sans votre consentement, par exemple des tests de personnalité brandis sans discernement, de la PNL assortie d'interprétations sauvages... La PNL ou programmation neurolinguistique est d'ailleurs devenue, à contresens, une entreprise de manipulation véhiculée par des personnes qui s'improvisent « psy » ou « psy de leurs collègues », oubliant que la démarche thérapeutique n'est pas une interprétation de l'autre à l'aune de ses propres projections, fantasmes et délires. La synchronisation (comportement en miroir, respiration en miroir, imitation discrète des expressions et du langage...) peut devenir un jeu malsain et manipulateur pour tenter de conduire l'interlocuteur là où il est décidé, à son insu, qu'il devra aller.

La communication d'entreprise

La communication officielle

L'une des manipulations les plus fréquentes en milieu de travail est ce que l'on pourrait nommer la « propagande d'entreprise », et qui s'illustre souvent dans la communication interne et externe de l'entreprise.

Plus la distorsion entre la réalité du travail et du terrain et les discours émis par l'entreprise est grande, plus vous

pouvez être certains qu'il s'agit là d'une manipulation collective, d'une forme de lavage de cerveau pour vous faire croire que vous ne voyez pas ce que pourtant vous voyez, que vous n'entendez pas ce que pourtant vous entendez, que vous vous trompez lorsque vous remettez en cause les conditions de travail au sein de l'entreprise.

Plus d'ailleurs une entreprise aura de choses à se reprocher, plus elle risquera de mettre en scène des parodies de communication, avec des séminaires enthousiasmants où l'on vous fera croire que vous êtes un salarié indispensable, et que tout se passe merveilleusement bien au sein du meilleur des mondes qu'est l'entreprise.

La communication officieuse

Nous avons parlé des managers, parlons maintenant de l'ensemble du personnel, et de cette communication officieuse qui détruit les meilleures ambiances d'entreprise. Elle part souvent de quelques personnes envieuses, qui cherchent à manipuler l'opinion du collectif en initiant des rumeurs calomnieuses. Il s'agira par exemple de porter discrédit à une femme directeur que d'autres jalourent, en lui prêtant des amants, en commentant ses habitudes, ou de salir la réputation de managers compétents qui exigent que le travail soit exécuté correctement, en temps et en heure.

De telles personnes ont été analysées en psychologie sous le qualificatif de « thanatophore^{II} », c'est-à-dire, littéralement, porteuses de mort pour l'organisation du travail. Ces personnes se caractérisent par l'envie : elles souhaitent être « califes à la place du calife », en somme, tuer le calife (en la personne de leur manager, de leur directeur, etc.). Puisque la société interdit désormais de tuer, *à l'envie*, comme bon nous semble au gré de nos

humeurs, le meurtre opérera par... la rumeur, qui est une autre forme, plus vicieuse encore, de harcèlement moral. Ainsi l'on commentera les amants virtuels de la directrice, les marques de ses robes, avant d'envoyer une lettre anonyme à son domicile pour mettre en garde son mari sur sa supposée infidélité, ou bien l'on fera circuler des accusations de harcèlement sexuel à l'encontre de tel manager qui aura refusé de céder à des avances, comble de vexation... Dans ce cas, la manipulation devient l'ultime recours des impuissants, le trophée des couards, des lâches et des malveillants.

Les injonctions paradoxales

L'une des armes les plus redoutables de la manipulation est l'injonction paradoxale. Elle est particulièrement utilisée en milieu de travail pour déstabiliser les personnes et leur ôter des vellétés d'esprit critique...

Quelques exemples d'injonction paradoxale

- Injonction de coopérer et d'échanger pour innover dans un secteur de hautes technologies alors que mise en concurrence dans les faits
 - Injonction de mieux accueillir les patients alors que diminution de personnel hospitalier dans les faits
 - Injonction de travailler sur la culture d'entreprise alors que licenciement brutal des anciens compagnons de ce secteur industriel susceptibles de transmettre

- Injonction de ne pas utiliser le téléphone en conduisant (même avec kit mains libres) et de rappeler systématiquement les clients, alors que vous êtes commercial et passez le plus clair de votre temps sur la route
- Injonction de pratiquer la transparence alors que sommation de maintenir le secret industriel bien gardé
- Injonction d'être autonome alors que réception systématique et récurrente d'ordres
- Injonction d'être « participatif » avec le management alors que management très autoritaire...

Le sommet de la manipulation au travail consistera à persuader le salarié qu'il est autonome, qu'il se réalise pleinement, alors qu'en réalité il sera entièrement dévoué au service de l'entreprise, et dans l'intérêt du Groupe, ce dont il ne manquera pas de s'apercevoir, lorsqu'une difficulté économique importante surgira. Dans cette persuasion, le salarié assumera intégralement la responsabilité de son échec, faute d'avoir été, malgré les soutiens de l'entreprise, suffisamment *performant*. En somme, il y aurait là une forme de servitude volontaire moderne. Par exemple, il peut s'agir de pousser intentionnellement le salarié « à bout » pour qu'il parte de lui-même, ou de le pousser à la faute, pour le licencier abusivement, sans même que le salarié ne s'aperçoive de la manipulation cachée, et donc d'obtenir sournoisement son consentement pour le licenciement, etc.

Quelques conseils pratiques de base

- Dès le départ, faites définir très clairement votre poste et vos tâches horaires, ainsi que votre périmètre par rapport à celui de vos collègues.

- Garder une distance raisonnable est la meilleure façon de préserver sa vie professionnelle de toute effusion de vie intime.

- Évitez de mélanger les genres (confusion vie pro/vie perso), quoi qu'il en soit.

- Évitez tout particulièrement le copinage avec vos équipes si vous êtes manager.

- Évitez de communiquer trop d'informations sur votre vie privée (votre histoire, vous-même, vos proches) tout en donnant l'impression d'en parler tout de même (sinon, dans la culture française, vous attirerez la suspicion !).

- Restez toujours en écoute intérieure de vous-même (émotions, sensations...).

- Si vous ressentez un malaise, mettez-vous en retrait de la scène et tentez de l'observer, même si vous êtes acteur.

- En cas de doute persistant, prenez l'avis de professionnels extérieurs (psychologues, psychiatres...).

- Posez-vous toujours la question de votre intérêt et de l'intérêt de votre collègue/manager à vous dire/faire faire ceci ou cela : cela vous évitera de rentrer trop naïvement dans le jeu du manipulateur.

- Apprenez à poser vos limites sans culpabiliser ni agresser l'autre, en exprimant votre ressenti et ce qui paraît juste et cohérent pour vous-même.

- Lorsque vous avez un doute sur ce qui se passe, conservez le maximum d'écrits et n'hésitez pas à prendre le temps de les analyser

à tête reposée, y compris avec l'aide d'un professionnel (psychologue...) extérieur.

Deux points de vigilance

Attention à celui qui vous fait croire (ou dont la rumeur dit...) qu'il détient le pouvoir et qu'il est dangereux !

Attention à celui que « tout le monde idolâtre » !

Il se pourrait, dans les deux cas, que le manipulateur... ce soit bel et bien lui !

Harcèlement et manipulation au travail

Le harcèlement est le lieu par excellence d'exercice de la manipulation. Il ne doit pas être confondu ni avec des maltraitements, ni avec des violences non intentionnelles, ni avec des incivilités.

Car le harcèlement implique des logiques de pouvoir et de groupe qui relèvent du **totalitarisme** : totalitarisme de la pensée où le sujet est éradiqué dans sa conscience morale et sa liberté, totalitarisme de l'action instrumentalisée, totalitarisme de l'interchangeabilité humaine, de la délation, du contrôle absolu. J'ai pu analyser par ailleurs que le harcèlement est l'instrument du pouvoir qui n'est pas légitime^{III}, et doit donc, pour conduire à l'obéissance, s'imposer par la force et la violence, la suppression du lien social. Nous sommes donc bien au-delà des pressions qui descendent et remontent en cascade dans l'organisation. Mais la manipulation y est

particulièrement présente, pour assujettir l'autre, pour le désubjectiver, le pousser à la faute, à la corruption morale, en deux mots, le soumettre par contrainte psychique, ou le démettre (le faire sortir du collectif : le licencier, le pousser à démissionner ou à se suicider).

Le schéma actantiel

Le schéma actantiel décrit l'action en littérature, selon la sémiologie de Greimas (1966).

Il est valable bien évidemment pour l'action humaine en général et est utile pour comprendre le fonctionnement du harcèlement.

Il comporte un destinataire (émetteur, ce ou celui qui pousse le sujet à agir), un sujet de l'action, un objet (objectif, quête), un destinataire (récepteur), un adjuvant et un opposant (adversaire).

La quête et ses bénéfices

Dans les collectifs harceleurs/harcelés, la quête est toujours la même : obtenir la **soumission** et l'obéissance absolue du corps social. Détruire peut être un moyen de soumettre. L'objet de la quête (la soumission du corps social) comporte plusieurs bénéfices pour le destinataire harceleur : absence de contestation de son management, augmentation significative de son narcissisme (autosatisfaction, sentiment de puissance), possibilité de décharge émotionnelle (colère notamment, humiliation d'autrui, etc.) vécue comme un soulagement, et, accessoirement, possibilité accrue d'opérer diverses manœuvres telles que jeux de pouvoir ambitieux, faux et usages de faux, détournement de fonds, etc.

Destinateur (émetteur) et destinataire (bénéficiaire)

L'émetteur de la quête (destinateur) n'est pas systématiquement son destinataire (bénéficiaire). Par exemple, un manager peut soumettre l'ensemble de son équipe au profit du destinataire, qui serait la direction, laquelle trouvera satisfaction de cette absence de contestation. De même, une direction (émetteur et bénéficiaire) peut intentionnellement mandater le manager (sujet de l'action) pour aller soumettre (objet de la quête) les personnages. Mais il peut arriver que le manager soit tout en même temps destinateur de la quête (besoin de toute-puissance...), sujet de l'action et bénéficiaire, par exemple.

Opposants et adjuvants

Dans le collectif harceleur, les opposants représentent toutes les personnes refusant la soumission. Il s'agit de la traditionnelle (dite) « hystérique », du « caractériel », parfois (souvent) des représentants syndicaux, etc.

Les adjuvants sont de deux sortes : les adjuvants passifs et les adjuvants actifs. Les adjuvants passifs sont ceux qui se laissent soumettre sans résistance, tandis que les adjuvants actifs collaborent au management par la terreur, acceptant les rôles donnés par le manager harceleur. Parmi les adjuvants, nous pouvons aussi recenser la hiérarchie du manager et sa direction, dans la mesure où, *a minima*, elle ne souscrit pas à son obligation de résultat en matière de santé et de sécurité au travail, laisse faire, encourage ou, tout simplement, se trouve dans le déni. Parfois l'on rencontre des directions bicéphales, où l'une des têtes voit clair et souhaite agir contre le management par la terreur, et l'autre banalise, minimise ou encourage.

Les modes opératoires

Les modes opératoires sont tous les processus psychologiques entraînant la soumission, sinon la destruction. Le harcèlement (physique, sexuel et/ou moral) « *vise la destruction progressive d'un individu ou d'un groupe par un autre individu ou un groupe, au moyen de pressions réitérées destinées à obtenir de force de l'individu quelque chose contre son gré et, ce faisant, à susciter et entretenir chez l'individu un état de terreur*^{IV}. » (A. Bilheran, 2006).

Pour qu'un management harceleur puisse avoir lieu, il est nécessaire **d'obtenir l'accord, explicite ou implicite**, du groupe dans lequel le harcèlement a lieu. Le harcèlement est donc d'abord un processus qui s'enracine sur des groupes que j'ai nommés « régressés »^V, c'est-à-dire malades du pouvoir. Ici, le pouvoir n'est plus légitimé par une autorité donnant des repères structurants et entretenant des modalités de régulation, des espaces psychiques ouverts. **L'exercice du pouvoir y est malade, relevant cette fois d'une logique de contrainte et de soumission, donc de la manipulation !** Le système y est **paranoïaque** : persécution, emprise, instrumentalisation, corruptions, théorie du complot, idéaux pseudo-opérants. En cela, le harcèlement s'organise autour de processus paranoïaques, bien plus que seulement pervers, en ce que l'exercice du pouvoir y est malade, renversé, et où en ce que le principal outil est le conflit de loyauté (cf. *infra*). Le harcèlement y apparaît alors comme la seule possibilité restante de fédérer le groupe, par l'élection d'un bouc émissaire, interne ou externe au groupe, qui devient la cible sur laquelle s'acharner.

Le groupe n'est plus activé dans des idéaux socialisants, mais la mort psychique devient un but en soi : détruire, ou pire, conduire à l'autodestruction (suicide).

Malheureusement, dans les collectifs d'entreprise où sévit du management harceleur, les tentatives de suicide augmentent manifestement.

Des jeux manipulateurs

Dans le harcèlement, celui qui souhaite conserver sa subjectivité et son libre arbitre devient rapidement la **cible, l'opposant du schéma actantiel**. Car cela suppose qu'il ne s'est pas compromis dans les techniques d'aliénation du groupe, actives dans le harcèlement, et dont nous pouvons citer les cinq principales.

La terreur

Il peut s'agir d'humiliations publiques, de sanctions exemplaires, de représailles.

Exemple 1

Dans une société travaillant sur la sécurité, le manager entre dans les toilettes et, devant tous, fait mine de sodomiser un des salariés.

Exemple 2

Dans un secteur pharmaceutique, le directeur indique, en réunion d'équipe, la nécessité pour un ou plusieurs salarié(s) de faire un régime. Des éléments de commentaires à nature sexuelle et sexiste nous sont remontés : commentaires sur le rouge à lèvres, commentaires sur la nécessité pour certaines femmes de se mettre en jupe et d'être « plus féminines », « blagues » sur la nécessité d'une soumission, remarques sur le physique : « c'est parce qu'elle

est jolie, agréable à regarder... ». Par ailleurs, d'autres propos sont relevés, tels que « lui c'est un homo refoulé ».

Le problème est que ces commentaires seraient souvent accompagnés de la complicité d'autres salariés, qui privilégieraient ainsi la nécessité de se faire « bien voir » par le directeur, et accepteraient donc de participer à ces « blagues ». Ce faisant, les salariés complices ont l'illusion qu'en étant complices, ils ne seront pas la prochaine « cible » du directeur.

Exemple 3

« Lorsqu'il souhaite la bonne année, le manager dit "l'année prochaine, vous serez tous mutés !" Ou bien "y a des têtes qui vont être coupées". »

Exemple 4

« Il m'a menacée : "Vous partez dans les conditions que je vous dis ou bien je porte plainte contre vous pour vol dans la structure". »

La culpabilité commune

L'aliénation par la culpabilité commune nécessite de faire tremper les uns et les autres dans des fautes inexcusables. Il n'est pas rare de voir fleurir des accusations de harcèlement (à l'encontre d'un manager dont on voudrait se débarrasser par exemple), moyennant promotion, augmentation, ou menace.

Exemple 1

Dans une grosse PME, la direction promet au meilleur ami du manager de prendre sa place s'il l'accuse de harcèlement sexuel. Pris à la gorge par différents crédits, le meilleur ami accepte, et devient le meilleur ennemi.

Exemple 2

Dans une autre grosse PME, les salariés se voient activement incités à signer une pétition collective contre un représentant syndical dérangeant l'ordre des magouilles financières à l'œuvre.

La corruption

La corruption est le fruit de la terreur et de la culpabilité. L'individu s'est moralement corrompu s'il a cédé à ces deux modes d'emprise psychiques. Le but est de rendre débiteur, pour acheter le silence.

Exemple 1

« Il a fait embaucher ma femme, son dossier est passé avant les autres, c'est difficile pour moi de vous dire ce que je sais, sinon ma femme va être virée. »

Exemple 2

« J'ai été promue manager, alors que d'autres avaient plus d'ancienneté, de compétence et d'expérience que moi. Je risque de perdre mon poste. »

La manipulation par séduction, victimisation ou division

Cette corruption psychique s'augmente de techniques de manipulation visant à asservir : séduction outrancière (flatteries diverses), victimisation (sollicitant l'empathie de l'autre), chantage affectif, rumeurs calomnieuses, utilisation abusive des fragilités de l'autre, etc.

Exemple 1

Dans le champ associatif, un directeur d'établissement se tenait au fait de toutes les fragilités des salariés. Propos de la chef de service : « Au cours d'une réunion cadre, le directeur m'ordonne de demander à une éduc. de faire quelque chose en ces termes : "Si elle refuse, vous lui parlez de sa fille, elle pleurera et ne pourra plus vous dire non". »

Exemple 2

Dans un établissement du secteur sanitaire et social, des rumeurs sont diffusées à foison sur le psychiatre, qui a par ailleurs dénoncé les dysfonctionnements institutionnels. Ces rumeurs concernent l'appartenance du psychiatre à une secte, et vont jusqu'à se diffuser dans l'ensemble de cette petite ville de province.

En somme, le harcèlement ne peut se développer que dans un groupe qui éradique toute subjectivité. Il implique une conception objectivée de l'être humain, devenu un instrument, un outil de productivité, un numéro administratif et non plus une fin en soi.

Des places prédéfinies

Contrairement à d'autres types d'actions humaines, dans le harcèlement, les rôles sont quasiment figés et prédéfinis, du moins avant l'apparition du « sauveur ». Les rôles que chacun peut occuper ne sont pas à construire. **Ils sont prédéfinis d'avance** : bourreau (harceleur), victime (harcelé), complice (actif ou passif), résistant, sauveur. La logique est **binaire**, celle du pour ou contre. Celui qui ne prend pas parti prend parti de fait, devient le complice passif, car il ne défend pas le harcelé des agressions qu'il subit.

L'engagement est donc défini et fini : chacun est acculé à une place. On peut choisir de changer de place, mais **les places définies dans le système sont rigides** ; le choix est mince.

Le groupe où sévit du harcèlement se caractérise par **une absence de régulation, de médiation, de tiers**. Dans l'entreprise, cela manifeste notamment un déficit de régulation par le management (dont c'est le rôle), car le manager est censé poser le cadre, sécuriser, protéger son équipe et borner les interdits fondamentaux. Actuellement, dans les entreprises, le management est souvent glorifié sur le mode de la séduction perverse. Dès lors, le groupe souffre d'un défaut de sécurisation par son leader. Car l'enjeu fréquent du manager actuel est souvent de ne pas déplaire, puisqu'il est déjà insécurisé dans sa position. Il est classique que du harcèlement s'instaure lorsque le management est tiraillé par cet enjeu séducteur de ne pas déplaire.

Exemple

Un manager, dans le secteur bancaire, est dérouté. Dans son équipe, une des personnes vise à prendre le pouvoir sur le groupe, en harcelant la secrétaire du même manager, laquelle se retrouve engluée dans des simulations de viol collectif à son encontre. Le

manager ne sait pas quoi faire. Il craint de perdre l'amour du groupe en se positionnant clairement et en sanctionnant ce harceleur.

La haine et la rupture du lien

Pour le dire brièvement, le harcèlement est un processus appelant à la **haine de l'autre et à la brisure du lien social**. Le groupe s'en remet au harceleur pour **qualifier ce qui est bien et ce qui est mal**. Car le groupe, puisqu'il tolère l'existence du harcèlement, s'inscrit dans une logique de soumission et d'asservissement. Chacun peut basculer d'un rôle à l'autre dans le système, tout le monde y est instrumentalisé, même le sauveur.

Le phénomène harceleur est bien totalitaire, et j'ai trouvé, maintes fois, dans les réflexions d'Hannah Arendt sur les systèmes totalitaires, de quoi expliquer les situations de harcèlement rencontrées dans les entreprises. De plus en plus, la **délation** est encouragée, illustrant la **faillite de la conscience morale et du courage**. Souvenons-nous des propos d'H. Arendt en 1951, qui décrivent parfaitement des situations rencontrées dans les situations de travail : « dès qu'un homme est accusé, ses anciens amis se transforment immédiatement en ses ennemis les plus acharnés ; afin de sauver leur propre existence, ils se font mouchards et se hâtent de corroborer par leurs dénonciations les preuves qui n'existent pas contre lui ; tel est évidemment leur seul moyen de prouver qu'ils sont dignes de confiance ».

Tout ceci n'est évidemment pas sans effet sur la santé mentale, car **chacun perd ses valeurs, sa dignité, une représentation gratifiante de soi, se réduisant parfois à un animal traqué** : « On fait attention à ce

qu'on dit, à la façon dont on bouge » ; « On ne se donne pas le droit de poser des questions »...

Les stratégies de défense

Outre la stratégie d'opposition qui, si elle n'est pas majoritaire, est destinée à être vaincue, du moins temporairement, le corps social se défend alors par deux autres stratégies ultimes, de l'ordre de l'évitement :

- se fondre dans la masse : « Vaut mieux être beaucoup, car quand on n'est pas nombreux, ça tombe directement sur nous, alors qu'avec le nombre, ça se dilue »,
- espérer un avenir meilleur : « C'est rentré dans les mœurs, on s'est protégés, en se disant qu'un jour le directeur va partir à la retraite ».

Or, les stratégies de fuite et d'évitement ont également des conséquences lourdes, sur le plan de la santé mentale.

Le dénouement

Résumons. Le management harceleur ne peut sévir que lorsqu'il s'inscrit dans une organisation de travail soit elle-même harcelante, soit laxiste. C'est-à-dire qu'il est soit encouragé par une direction dont l'objet est de soumettre des salariés, soit laissé tranquille par une direction qui ne sait pas gérer le phénomène, ou bien se retrouve dans le déni, car la réalité est assez insupportable à admettre.

Le système s'étant emballé, souvent sur plusieurs années (en France, les situations ne sont révélées souvent que trop tard), il ne peut se réguler de lui-même, et il arrive même que des indicateurs d'alerte soient au rouge

vif, que des suicides en chaîne surviennent, sans alerter plus que d'ordinaire l'organisation du travail.

Pour sortir du harcèlement, le tiers neutre (« sauveur ») extérieur et compétent est absolument nécessaire. Il s'agit de qualifier les faits, de libérer la parole, de stopper le processus d'agression, de responsabiliser individuellement les uns et les autres, de sanctionner le bourreau et les complices, de réparer le syndrome post-traumatique, de réinsuffler du sens, de l'idéal, des valeurs, du projet.

Car la spécificité du harcèlement dans des situations de travail, en comparaison avec d'autres formes de harcèlement, est **la transmission de charges traumatiques dans le collectif.** Ces charges traumatiques peuvent aboutir à une contamination des processus destructeurs à l'œuvre, se transformant en auto-agressivité (ex. tentatives de suicide) ou hétéro-agressivité.

De façon toute récente, il est important de souligner **l'augmentation massive de violences dans les entreprises.** Elles ne sont pas toutes liées à du harcèlement. Mais lorsque du harcèlement est à l'œuvre, la situation devient **inextricable.** L'individu ne trouve aucune porte de sortie à la souffrance qu'il endure. Les **passages à l'acte** sont de plus en plus nombreux, notamment des passages à l'acte physique : « j'attends le chef sur le parking avec des outils », « je vais avoir sa peau », « on va le séquestrer », etc.

Le traumatisme provient des chocs violents réitérés entravant la capacité d'agir (**sidération**) : « On trimballe les traumatismes des disparitions non expliquées. Ceux qui sont partis sont encore dans la blessure. On a vu des gens se faire licencier du jour au lendemain comme une merde. Les démissions sont vécues comme des licenciements. »

Cette charge traumatique est notamment liée au « **lavage de cerveau** » subi par les techniques d'aliénation. Dès lors, la parole ne se libère que difficilement, les repères sont perdus, parfois même dans des formes de déréalisation et dépersonnalisation groupale. Le harceleur est vécu comme « tout puissant », au-delà de la justice, des lois sociales et des lois du monde, quand d'autres membres du groupe se vivent comme totalement (et déraisonnablement) **impuissants**, ce qui, là encore, peut conduire au passage à l'acte suicidaire sur le mode du « je suis inutile, je ne sers à rien ».

Souvent les situations, parfois étouffées durant des années, viennent à la lumière soit par un événement choc (suicide), soit parce que certaines personnes n'auront pas supporté de se soumettre trop de temps et auront rejoint le corps des opposants (demandant alors une expertise CHSCT, organisant un collectif de plainte pour harcèlement, prévenant l'inspection du travail...), soit parce que tout ou partie de la direction se sera inquiétée des pratiques entendues, et aura mandaté un audit. La suite logique de l'expertise CHSCT, de l'audit et/ou de l'intervention de l'inspection du travail s'inscrit dans un parcours pénal, particulièrement chargé pour l'entreprise, surtout si cette dernière n'a toujours pas pris la mesure de la gravité de la situation et continue de défendre le manager harceleur.

Quelques gestes simples de premier secours

- Être solidaires les uns des autres sur le lieu de travail.
- Si l'un de ses collègues subit de la discrimination, se fait agresser

psychologiquement (ou physiquement), ne pas fermer les yeux, car le prochain (la prochaine) sur la liste, ce sera soi-même...

- Ne pas tolérer le moindre irrespect, ni attendre que « ça se calme », car les processus de soumission ne se « calment pas », et ont tendance à augmenter au fil des années.

- Parler rapidement de ce qui semble anormal (à la médecine du travail, à l'inspection du travail, à d'autres collègues, à un psychologue, etc.).

- Apprendre à repérer les conflits de loyauté, indiquant qu'il existe des processus pervers dans l'organisation du travail, qui attaquent directement la santé psychique.

- Ne pas sacrifier sa santé psychique pour un travail, quel qu'il soit. Les conséquences sont parfois irrécupérables, les séquelles trop lourdes.

Sur le long terme, l'on se rend compte que seuls les opposants au système harceleur sont parvenus à maintenir tout ou partie de leur santé psychique, et sont encore en capacité de résilience (faculté de rebondir après les traumatismes, d'après la définition de Boris Cyrulnik, *Un merveilleux malheur*, Odile Jacob, 2002), quand bien même leur opposition leur a coûté la perte de leur emploi, l'isolement, un divorce, etc. Cela doit inciter à réfléchir à son positionnement dans le schéma actantiel.

Le pouvoir et la manipulation

Le pouvoir est le lieu par excellence de la manipulation sur autrui. Ceux qui souhaitent le pouvoir sont généralement conseillés en manipulation, ou bien eux-mêmes experts en manipulation. Afin que le tyran conserve son pouvoir, il convient que le peuple soit soumis. Mais les techniques plus radicales d'oppression physique des peuples peuvent laisser la place, surtout dans les démocraties où il n'est plus permis d'opprimer à l'envie, à des techniques de manipulation beaucoup plus sournoises. Il est bien connu, depuis l'Antiquité, que plus on laisse le peuple dans la non-connaissance et la non-conscience, plus il est plus facile d'en faire ce que l'on veut... c'est ce que l'on appelle manipulation, dans le champ politique.

Juvénal, le poète latin, avait déjà évoqué l'intérêt du divertissement du peuple afin que le pouvoir puisse traiter sans contestation ses petites affaires. « *Panem et*

circenses » (Juvénal, *Satires*, X, 81) : *du pain et du cirque*. Car le peuple décérébré ne se lèvera alors plus que pour du pain (cf. la Révolution française), et non pour des valeurs. Notre cirque actuel ressemblerait curieusement à la télévision !

Le « *must du must* » est d'obtenir le consentement du peuple à sa propre soumission. Pour ce faire, le langage et les images sont les techniques privilégiées des pouvoirs manipulateurs.

La soumission à l'autorité

Notre propension à être manipulés par des figures de pouvoir a été analysée dans les années 1960 et 1970, et remise récemment au goût du jour.

Stanley Milgram, un chercheur américain en psychologie sociale de l'Université de Yale, avait déterminé un marqueur essentiel de manipulation mentale : nous avons une immense propension à obéir aveuglément à des figures présentées comme d'autorité.

L'expérience, relatée dans le livre *Obedience to Authority*, se présente de la façon suivante : une recherche est mise en œuvre, portant sur le rôle de la punition dans l'apprentissage. Une personne, complice de l'expérience, se présente, ainsi qu'un participant ignorant la véritable recherche. Un tirage au sort truqué désigne la personne dans le rôle de l'élève, et le participant, dans le rôle de l'enseignant. Un expérimentateur, comparse également de la recherche, survient avec une blouse. Chaque participant naïf doit apprendre des associations de mots à son élève ; à chaque erreur, l'élève (complice, encore une fois, de l'expérience) est censé recevoir une décharge électrique allant jusqu'à 450 volts, au moyen d'une électrode. L'enseignant dispose d'informations sur l'intensité du choc électrique. L'expérimentateur exige

que l'expérience continue, en dépit des décharges. Dans cette expérience, tous les participants administrent au moins 285 volts. 65 % vont jusqu'au maximum, à savoir 450 volts.

Une variante de l'expérience a été menée : lorsque l'expérimentateur n'incitait pas à poursuivre, 80 % des participants n'administraient pas au-delà de 120 volts. Lorsque l'expérimentateur est présent en chair et en os, c'est là que les participants infligent en majorité la décharge maximale (jusqu'à 90 % infligent la décharge maximale), alors que seuls 22 % l'administrent quand les ordres sont donnés par téléphone. De même, la soumission chute si un second expérimentateur contredit les injonctions à poursuivre données par le premier, ou si certains participants commencent à se rebeller contre l'autorité.

Cette expérience, Milgram l'avait menée pour comprendre la fameuse « banalité du mal », qu'étudiait la philosophe Hannah Arendt dans *Eichmann à Jérusalem*, cette banalité où Eichmann indique n'avoir fait que son devoir, alors qu'il était d'une complicité aiguë dans la Shoah.

La manipulation s'enracine aussi dans notre faculté à subir des ordres sans les contester.

Cette expérience a été actualisée par les réalisateurs Christophe Nick et Michel Eltchaninoff (*L'expérience extrême : seul face à un pouvoir, l'individu est l'être le plus manipulable donc le plus obéissant*, Don Quichotte éditions, 2010), qui ont souhaité la transposer à la télévision. L'objectif était d'analyser si la télévision représentait aujourd'hui une autorité qui soit suffisante pour conduire les personnes à réaliser sur un plateau des violences et actes barbares envers leurs prochains. Le constat est à la fois affligeant, consternant et particulièrement inquiétant.

À l'appui de chercheurs en psychologie sociale, les réalisateurs ont créé un jeu télévisé intitulé « La Zone Extrême ». 80 personnes pensent participer à un nouveau jeu pour la télévision. Par un faux tirage au sort (reproduction de l'expérience de Milgram), les vainqueurs doivent faire passer un test de mémoire à un autre candidat (un comédien, mais les vainqueurs l'ignorent). Lorsque ce dernier se trompe, il reçoit des chocs électriques, allant de 20 volts à 460 volts. Le jeu est présidé par une animatrice. Plus de 70 % des participants continuent à administrer des chocs jusqu'à atteindre les 460 volts, c'est-à-dire des décharges électriques supposées mortelles, malgré les hurlements de la victime et son absence de réaction, laissant croire à un malaise ou une mort.

L'une des variantes a consisté à faire se retirer l'animatrice après l'administration du choc de 80 volts (variante reprise de l'expérience de Milgram), en précisant que le participant était « maître du jeu ». Dans ce cas, 28 %, et non plus 70 %, administrent 460 volts.

Les chercheurs ont créé un test pour caractériser le profil psychologique des « insoumis ». Laurent Bègue, Jean-Léon Beauvois, Didier Courbet et Dominique Oberlé relatent cette recherche dans un article, « La soumission à l'autorité », paru dans la revue *Cerveau & Psycho*, n° 38, en mars-avril 2010. Les sujets très obéissants, qui administrent 460 volts en moyenne, ont curieusement un niveau élevé d'amabilité, c'est-à-dire qu'ils fuient le conflit à tout prix, et souhaitent l'éviter avec l'animatrice. Le paradoxe est donc le suivant : les personnes aimables, organisées, dont l'intégration sociale est irréprochable, qui ne commettent pas d'actes délinquants, n'ont pas de conduites à risques, et présentent un niveau d'études élevé ont... davantage de difficulté à désobéir et sont prêtes à commettre des crimes dans un contexte

autoritaire... En revanche, les personnes ayant déjà réalisé des actes de contestation sociale, ayant déjà commis quelques actes de délinquance, refusent de commettre les crimes et réfléchissent avant de continuer. Il est un autre constat, recueilli par les chercheurs : les sensibilités politiques de gauche administreraient en moyenne des décharges moins élevées que les autres.

Conseil

Pour ne plus vous faire manipuler...

- Visualisez ce reportage.
- Essayez de vous mettre à la place des participants.
 - Demandez-vous en toute honnêteté à quel moment vous auriez réagi.
 - Tentez de comprendre, soit seul(e), soit à l'aide de proches, pourquoi vous n'auriez pas réagi plus tôt, et ce qui vous aurait fait réagir à tel endroit précisément.
 - Ensuite, analysez en vous-même : Est-ce de la peur ? Les figures d'autorité que vous avez connues lorsque vous étiez enfant, comment étaient-elles ? À qui n'auriez-vous jamais osé désobéir ? Quand avez-vous regretté de ne pas avoir désobéi ? Que se serait-il passé si vous aviez désobéi ? N'auriez-vous pas augmenté votre sentiment de dignité ?

Vous verrez alors que la réponse à ces questions vous en apprendra beaucoup sur vous-même, et vous donnera des axes de travail extrêmement pertinents : travail sur vos peurs, sur votre sentiment de ne pas savoir, de ne pas être à la hauteur, sur votre hantise du conflit.

La politique et l'art oratoire

La politique est le lieu par excellence de l'art oratoire et de la manipulation...

Rhétorique ou sophistique ? Un débat ancien...

Le champ politique manipule le peuple avant tout par la parole. Athènes, qui créa la démocratie, créa aussi le discours qui l'accompagne. La parole y devint outil politique de commandement et de domination. C'est là que naquit la rhétorique, codifiée par les Grecs puis les Romains, reprise lors de l'avènement de la République car il s'agissait de redonner aux citoyens les armes de l'esprit critique.

Aristote, dans son ouvrage *La Rhétorique*, explique que cet art consiste à trouver des preuves pour une idée plutôt que pour une autre. Il distingue trois classes de preuves : l'*ethos*, le *pathos*, le *logos*. Pour emporter l'adhésion, il est donc de mise d'allier ces trois classes de preuves.

- L'*ethos* concerne le caractère du rhéteur, ou plutôt, l'apparence de son caractère, qui doit donner l'illusion d'une bonne foi, l'apparence d'un caractère moral, par des paroles et gestes appropriés.

- Le *pathos* vise à faire surgir des émotions dans l'auditoire.

- Le *logos* tend à s'occuper des probabilités (et non des certitudes, qui relèvent de la science pure).

D'après Aristote, l'incertitude est le lieu de la rhétorique. Enfin, il s'agit de lier ces trois composants vers l'objectif humain par excellence, à savoir le bonheur. Toute mesure annoncée doit faire croire à un bonheur plus

grand, qu'il s'agisse d'augmenter les taxes, de hausser les impôts, etc. Aristote insiste aussi qu'une mesure doit être reconnue possible avant que l'on ne puisse la réclamer. Il convient donc d'expliquer en quoi la mesure annoncée pourrait être de l'ordre du possible dans sa réalisation.

Le discours politique n'est pas de l'ordre du vrai, mais du vraisemblable. Il n'a pas pour but de révéler la vérité, bien qu'il puisse faire semblant de le faire, mais sa finalité est de motiver, de rassembler, de séduire, en s'appuyant sur les valeurs et émotions supposées de l'auditoire afin de susciter l'adhésion.

L'essence de la manipulation politique a donc été étudiée depuis des millénaires, au travers de l'art du discours. Curieusement, elle n'est plus vraiment transmise à l'école républicaine, dont la mission était pourtant de créer des esprits critiques dignes du vote qui leur incombera à leur majorité. L'on peut se demander s'il n'y a pas là une technique manipulatrice d'abrutissement généralisé des peuples, afin de mieux les soumettre.

L'art rhétorique, enseigné abondamment dans les écoles de la République car il fortifiait l'esprit critique des citoyens que l'on souhaitait suffisamment éclairés pour voter en conscience, a en effet brutalement disparu des manuels scolaires.

Sans une connaissance aiguë de l'art rhétorique, il est difficile d'identifier quels lavages de cerveau nous pouvons subir sous les belles figures de style des discours politiques. Il est donc ce faisant très facile de manipuler les émotions de la foule, et de lui faire croire qu'elle penche en conscience et en rationalité pour tel ou tel candidat dont le succès aura été fabriqué de toutes pièces.

Ce qui distinguait aussi, pour les Anciens, la rhétorique de la sophistique était l'amour du beau et du vrai. Pour les sophistes, tout pouvait s'argumenter, d'un côté comme de l'autre, dans une sorte de relativisme du vraisemblable,

disponible autant pour une cause que pour son contraire... Cette sophistique du pour et du contre, intervenant dans des conflits du droit et de la politique, est illustrée dans le *Gorgias* de Platon : Socrate s'y oppose, arguant que le « bien parler » ne suffit pas, il faut bien penser, et servir le vrai et le beau.

Les plaidoiries : manipuler des juges

D'ailleurs, il existe une ressemblance oratoire tout aussi ancienne que certaine entre avocats et hommes politiques. Le but de la plaidoirie est d'obtenir l'adhésion des juges. Pour ce faire, tous les procédés rhétoriques et sophistiques sont bons. Et c'est bien dans le champ pénal, dans la défense des criminels, des « causes perdues », là où le fait n'est guère défendable, que s'exerce remarquablement bien l'art de la plaidoirie. Il faut convaincre et persuader le juge..., s'adresser à son esprit... et à son cœur, pour le faire changer d'avis. C'est en ce sens que le droit est un domaine dont l'essence réside dans l'esprit de la loi plus que dans l'application de la lettre, qui s'interprète toujours. La sagesse du juge se loge bien dans l'interprétation humaniste de la loi (cf. le jugement de Salomon).

Dans l'art oratoire de la plaidoirie, il existe des « effets de manche », des « envolées lyriques », de l'humour, de la manipulation par la voix (les « ténors » du barreau), qui satisfont nos besoins émotionnels. Les avocats qui plaident en cours d'assises ont souvent des « ficelles », pour persuader, convaincre, faire adhérer, et ces ficelles sont des figures de rhétorique.

C'est la raison pour laquelle les Anciens considéraient qu'une vie politique saine ne pouvait se passer du théâtre. Le théâtre permettait d'expulser et de faire ressentir

diverses émotions nuisibles à la prise de décision en démocratie. Il y avait là un geste citoyen.

Théâtre et politique

Les Grecs anciens avaient théorisé l'importance du théâtre dans la vie citoyenne, afin que ce théâtre puisse expulser des émotions qui, sinon, se retrouveraient dans la sphère politique, présentant alors des dangers pour la démocratie. Le philosophe Aristote théorisa ainsi la « *catharsis* », purgation des passions au moyen des représentations dramaturgiques. En assistant à une pièce de théâtre, le citoyen se libère des pulsions nocives : crainte (angoisse, peur, terreur) et pitié. S'étant libéré de ces émotions, il devient ensuite moins manipulable par elles, soit que l'on cherche à lui faire peur (crainte), soit que l'on cherche à l'attendrir ou à le faire sentir coupable (pitié). Nous avons vu que la manipulation s'enracine essentiellement dans la peur et dans l'empathie. C'est exactement ce que nous dit Aristote, lorsqu'il dit que ces émotions doivent être nettoyées dans le théâtre pour ne pas interférer dans le champ politique. Le théâtre présente en somme une valeur morale. En psychanalyse, Freud utilisa d'ailleurs le terme « *catharsis* » pour désigner la levée du refoulement. C'est le même procédé : plus l'on réprime des émotions fortes (et les plus fortes émotions, concernant l'être humain, sont la peur et le sentiment de culpabilité), plus elles ressurgiront à notre insu, dans le champ politique, au travers de figures de haine qui manipulent nos « bons sentiments » et nos craintes.

Le tempérament de l'orateur (*ethos*)

L'*ethos* concerne le caractère du rhéteur, ou l'apparence morale du moins qu'il tend à donner. Celui qui parle en public est l'objet de tous les regards ; il se trouve au centre de l'attention. Il s'agit à la fois que le rhéteur donne une apparence morale et qu'il y ait une mise en scène d'allure théâtrale (pour pallier le manque de théâtre citoyen, ainsi que cela a déjà été précisé). Ces deux points relèvent de la manipulation comportementale et scénique.

Le courage

Par exemple, l'un des discours politiques assez efficaces depuis la nuit des temps consiste à se présenter comme un homme ou une femme « de courage », qui a le cœur d'entreprendre les actions nécessaires au bonheur ultérieur de tous, alors que les concurrents mentiraient et seraient des couards. Malheureusement, il y a là plus souvent un art manipulateur qu'un véritable état de convictions personnelles.

« *Vir bonus, dicendi peritus* »
(« Un homme de bien, qui sait parler »)

Telle est la définition de l'orateur idéal, d'après le rhéteur romain Quintilien :

« Chez un orateur, ce qui plaît le mieux, c'est la courtoisie [*humanitas*], l'affabilité [*facilitas*], la modération [*moderatio*], la bienveillance [*benivolentia*] » (*Institution Oratoire*, XI, 42).

L'orateur peut avoir en lui toutes ces qualités. Il doit les avoir : « le propre de la rhétorique est de penser et de parler correctement » (*ibid*, II, 15).

Mais le pseudo-orateur pourrait bien manipuler la foule en faisant croire qu'il les porte alors que ce n'est pas le cas...

La communication par la gestuelle

Par les gestes, l'orateur politique doit transmettre des valeurs communicantes, qu'il les ait ou non (la plupart du temps, il les affiche plus qu'il ne les a !).

Dans la Rome antique, l'on distinguait l'élite politicienne des provinciaux à la façon de marcher. Actuellement, tout compte, et tout est mis en scène : un ton, un rythme, le débit de la parole, le silence.

La question pour l'orateur est de conserver le pouvoir dans le discours. Le pouvoir, c'est l'espace de parole ou de silence qu'il parvient à imposer. Un leader politique avait ainsi initié une minute de silence dans une émission télévisée, imposant par là même à tous son pouvoir de tenir l'espace de parole (un silence « d'autorité »).

Il est désormais acquis en psychologie que plus l'on fait de gestes complexes, plus le public a la sensation que l'orateur communique avec lui. De même, se déplacer, varier ses mouvements (être debout, assis, marcher...), ne pas lire de notes donnent à la foule le sentiment qu'elle devient le centre du monde.

La manipulation consiste à produire des sentiments contagieux dans la foule, semblables à ceux d'une pièce théâtrale, tragique ou comique. L'humour est une aide à la symbiose, ainsi que la compassion. Il s'agit de créer des mécanismes psychobiologiques de contagion émotionnelle, dont le meilleur effet sera d'abaisser l'esprit critique des citoyens.

La gestuelle parlera essentiellement aux pulsions primaires de la foule, renvoyant à des phénomènes très archaïques et non maîtrisés de « mâle dominant » par exemple, où le meilleur orateur est perçu comme le plus agressif.

La manipulation par les symboles

Comme dans le marketing, la manipulation politique use et abuse de symboles qui vont porter une empreinte psychique à notre insu, nous rendant conditionnables à merci. La manipulation du symbole consiste à le rendre masqué. Il peut surgir autour d'une image, d'une inscription, d'une devise, de pancartes, de défilés..., en somme, d'un objet ou d'une représentation qui mobilise la foule. Par exemple, *la Marseillaise* est un symbole

français. Sa connotation est guerrière et sacrée aussi, lorsqu'elle est mise en reggae par Gainsbourg, ce geste choque. Mais lorsque Gainsbourg est hué par des légionnaires, et qu'il rechant *a capella la Marseillaise*, toute la foule l'entonne avec lui, y compris les légionnaires : le symbole est alors fédérateur pour ceux qui s'y reconnaissent, mais il crée une scission avec ceux qui l'ignorent ou ne s'y reconnaissent pas. Le marteau et la faucille ont été un symbole politique de l'URSS. Le petit livre rouge de Mao a été un symbole, tant dans sa forme que dans son contenu (dimension manipulateur du recours à l'aphorisme, sorte de sentences qui présentent comme générale une idéologie contestable et singulière).

La persuasion (*pathos*)

Qu'est-ce que la persuasion ?

La *persuasion* est l'art de mener quelqu'un à un objectif au travers de la manipulation de ses émotions. Pour cela, elle a besoin de plaire, mais de plaire au service de l'argumentation, et non pas simplement de plaire pour susciter l'adhésion, ainsi que l'avait déjà codifié Aristote dans la *Poétique*. Il s'agissait de concilier passions et raison, de susciter des sentiments dans l'âme des auditeurs pour les mener vers des idéaux.

Le philosophe Pascal, dans *Réflexions sur la géométrie en général*, au chapitre « De l'Art de persuader », s'était bien rendu compte que la défense des arguments rationnels passait aussi par l'agrément : il faut plaire dans l'art d'écrire... : « Tout ce qu'il y a d'hommes sont presque toujours emportés à croire non pas par preuve, mais par l'agrément. » Il y a des « règles aussi sûres pour plaire que pour démontrer ».

Le problème réside dans ce que certains, loin de défendre des valeurs et des convictions profondes qui puissent s'argumenter, veulent manipuler le peuple par les sentiments, l'affectivité. Il s'agit alors simplement de « plaire », et non de convaincre, et la manipulation y est bel et bien condamnable. La manipulation des émotions est efficace, car elle joue sur l'inconscient et le pulsionnel à l'insu de la personne. Elle devient redoutable lorsqu'elle est mise au service d'une cause manipulée, présentée comme juste alors qu'elle ne l'est pas. La manipulation des émotions utilise des procédés de rhétorique, d'argumentation et peut aussi se jouer dans le traitement de l'information (présentation d'images « chocs »...).

Séduire et capter l'attention

Les méthodes de séduction et de captation de l'attention apparaissent souvent comme les qualités innées d'un bon orateur, d'un grand tribun dont on admire le talent. Il s'agit dans un premier temps d'instaurer un climat de connivence avec son public : éloquence, intonation, gestes, figures de style, humour. L'orateur s'adaptera à son public : attitudes, codes, culture partagée, pour donner le sentiment d'une proximité.

Ce climat pourra permettre d'introduire des contre-vérités, qui peuvent être des armes redoutables pour tromper ou endoctriner.

Manipuler le langage pour susciter l'émotion

Dans la persuasion, il s'agit surtout de manipuler le langage pour créer des émotions. Ce phénomène s'obtient aisément à l'aide de divers procédés visant à réduire la réflexion et la pensée, pour laisser seule place à

l'émotion. Par exemple, l'orateur peut avoir un débit incantatoire, rythmé, et rapide, qui empêche l'auditeur de réfléchir. Des généralités peuvent être répétées et interprétées, des slogans assésés, des mots creux à connotation positive ou négative utilisés. Les rythmes sont importants, de même que la flatterie, qui permet d'« endormir » la vigilance de l'auditoire : « nous avons besoin de vous », « vous êtes indispensable », « j'ai beaucoup de respect pour vous, les... », ou la sensation d'être entendus : « je vous ai compris ».

La conviction (*logos*)

La rhétorique antique a codifié les règles du discours, c'est-à-dire les règles du discours juste. Celui-ci peut susciter une opinion différente, faire changer d'avis grâce à une argumentation bien menée.

Qu'est-ce que l'argumentation ?

Il s'agit de confronter les opinions, de les interroger, de les penser sur un plan logique, afin d'extraire les opinions les plus vraisemblables, les plus raisonnables. La confrontation est dialectique, dans la mesure où elle vise une troisième voie, qui dépasse le simple « pour » ou « contre » des arguments.

L'argumentation peut déjà utiliser la manipulation, voyons de quelle façon...

L'argument d'autorité

L'argument d'autorité n'est pas vraiment un argument. Il s'agit d'en référer à des personnalités (experts, spécialistes, philosophes...) pour suggérer que le débat

est déjà entendu, qu'il s'agit de ne pas revenir dessus puisque Platon, Kant, Einstein... l'ont déjà pensé.

L'argument d'autorité peut être utilisé de façon négative, nous pourrions appeler cela l'argument de « contre-autorité », lorsqu'il s'agit de comparer un adversaire discoureur à une personnalité connotée négativement, qui ne fait justement pas autorité : « Vous parlez comme Staline »...

Des figures de style

« La figure, comme son nom l'indique, est une forme que l'on donne au langage en s'écartant de la manière ordinaire et spontanée de parler », écrivait Quintilien dans *l'Institution oratoire* (9,1,1). Il peut s'agir d'analogie, de métaphore...

Les lieux communs (*loci communes*), très utilisés dans l'Antiquité, consistent à utiliser des propos très consensuels, sur la base des opinions les plus largement partagées par la foule, mais aussi à passer d'un cas particulier à une généralité.

La réticence

La réticence consiste à interrompre la phrase pour laisser au destinataire le soin de la poursuivre, ce qui crée alors une connivence entre orateur et auditeur, l'auditeur ayant lui-même l'impression d'être à l'origine du discours. Cette figure est souvent utilisée dans une intention malveillante, laissant à l'auditeur la possibilité ou non de prendre à son compte cette malveillance lorsqu'il prononcera les mots attendus.

L'art du rythme

Depuis l'Antiquité, l'on sait que les discours qui chantent avec une musicalité et une rythmicité ont davantage de chances de succès que les autres, car ils charment l'oreille et s'inscrivent plus facilement dans la mémoire. Les orateurs grecs et romains avaient codifié ces effets de rythme. Par exemple, Cicéron travaillait particulièrement ce qu'il appelait les « clausules », c'est-à-dire les fermetures rythmiques d'une phrase. La dimension poétique d'un discours le rend captivant. La prose métrique distinguait des périodes (avec des envolées et des retombées dans le discours) et une fermeture, qui devait être la plus frappante et esthétique possible. La manipulation est aboutie lorsqu'un discours ne convainc plus que par sa forme esthétique (style, rythme, images, mises en scène), et que cette dernière est la motivation essentielle pour faire adhérer au message. Dès lors, le style n'est plus là pour aider le contenu à prendre force et âme, mais il se substitue au contenu, comme l'apparence se substitue à l'expertise d'une personne, par exemple (lorsque, finalement, l'habit fait le moine !).

En l'occurrence, ce n'est pas un hasard si, en quasi-totalité, les hommes politiques s'appuient sur des littéraires pour faire leurs discours...

La clausule

« Mais le mot [clausule] suscite la méfiance, quand on dit qu'il y a du *nombre* (en grec *rythmos*) dans un discours judiciaire ou politique ; Ce serait trop prendre les oreilles en traître, si même en prose l'orateur cherche le rythme. Forts de cette objection, ces gens-là parlent eux-mêmes par fragments amputés et critiquent ceux qui prononcent des phrases bien liées et bien finies. S'il s'agit de mots creux et d'idées futiles, ils ont raison. Mais si le fond est correct, si les mots sont bien choisis, quelle raison ont-ils de préférer la phrase qui boîte et qui fait du surplace à celle qui court du même pas que la

pensée ? Car le seul apport de ce rythme abhorré n'est que d'enserrer au plus juste la pensée dans les mots [...]. »

Cicéron, L'orateur, 168.

Rythme et discours

« Mon propos (3 syllabes) n'est pas de dire (4) que la seule solution est l'enfermement (12) à vie (2). Mon propos (3) n'est pas de dire (4) que seuls comptent les risques pour la société (12) et jamais le cas particulier du malade (12). Mon propos (3) n'est pas de dire (4) qu'il n'y a que des délinquants (8) ou des criminels et pas des malades (10). »

(Discours du 2 décembre 2008 de Nicolas Sarkozy, à Antony.)

Dans ce discours, le rythme est très présent : outre la répétition initiale ternaire de trois syllabes (« mon propos ») puis de 4 syllabes (« n'est pas de dire »), qui vise à enraciner l'attention dans l'esprit et susciter la conviction (le rythme se répète donc martèle la sentence, et se développe : 3 syllabes puis 4 puis une envolée avec soit un alexandrin soit un octosyllabe), l'on peut apprécier le rythme croissant (3 puis 4), la présence d'un alexandrin (12 syllabes) dans la première phrase, puis de deux alexandrins dans la deuxième, avec un rythme qui développe la phrase avec ampleur et focalise l'attention sur ce que les orateurs nomment la « période ».

La dernière et la troisième phrase comprennent un octosyllabe (vers de 8 syllabes) ainsi qu'un décasyllabe (vers de 10 syllabes).

Les Français ne le savent plus consciemment pour la plupart, mais demeurent inconsciemment réceptifs à l'utilisation des procédés de leur poésie et de leur théâtre au sein des discours.

Les discours politiques sont ainsi souvent fondés sur une prose poétique qui souhaite chanter aux oreilles avant que de convaincre la raison.

Le sophisme

Le raisonnement binaire

Le raisonnement binaire est inefficace une fois qu'il est repéré.

Néanmoins, il est dangereux en ce qu'il est parfaitement totalitaire et inquisiteur. C'est l'essence même de la folie paranoïaque. Ce raisonnement consiste à diviser l'univers en deux catégories bien radicales, le vrai et le faux, le bien et le mal, l'innocent et le coupable, le bien portant et le malade. Bien évidemment, ces deux catégories sont représentées comme radicalement hétérogènes, l'une estimée positive et l'autre négative, dans un combat du bien et du mal, sans troisième terme (par exemple, que l'on puisse être « mi-coupable, mi-innocent », tel que Racine présentait lui-même son héroïne tragique Phèdre dans la préface à la pièce éponyme). Dès lors, cette vision manichéenne transmet une vision simpliste qui permet de classer rapidement et redoutablement les personnes, sans identification possible à la catégorie « négative ». Or, si je suis persuadé(e) que je n'ai rien en commun avec autrui, il m'est facile de la déshumaniser (puisque nous n'aurions même pas l'humanité en commun) et de lui souhaiter les pires horreurs.

C'est ce raisonnement binaire qui est d'ailleurs à l'origine de bien des guerres et de génocides.

Le faux raisonnement

Le raisonnement correct se fonde sur le syllogisme, et a notamment été analysé par le philosophe grec Aristote dans l'*Organon*. Il comporte deux prémisses, une majeure et une mineure, dont résulte une conclusion.

Un syllogisme célèbre

Tous les hommes sont mortels (*majeure*),
or Socrate est un homme (*mineure*),
donc Socrate est mortel (*déduction*).

Le maniement manipulateur du discours consiste à créer de faux syllogismes (donc des sophismes), à l'insu des auditeurs.

Du sophisme...

« Tous les hommes sont mortels,
Or la femme n'est pas un homme
Donc la femme n'est pas mortelle. »

Ici, le sophisme se fonde sur la double interprétation du terme « homme » en français, le terme masculin désignant aussi la communauté humaine dans son ensemble (point étonnant et signifiant, que l'on ne retrouve pas nécessairement dans d'autres langues européennes).

« Tous les crapauds sont mortels,
Or la femme est mortelle,
Donc la femme est un crapaud. »

Ici, le sophisme consiste à confondre l'attribut et le groupe d'appartenance. Parce qu'il y aurait un attribut commun, cela signifierait que l'on appartient au même groupe. Cet argument est erroné, et s'appuie sur la confusion que l'appartenance au même groupe peut créer des attributs communs, par exemple que tout humain est par nature mortel, donc que toute espèce appartenant à la catégorie « humain » est mortelle.

Faire admettre une simple hypothèse ou opinion comme une vérité

Il est fréquent que, dans les discours politiques, émanent des affirmations non étayées, non argumentées, posées comme des faits. Cette affirmation de base est alors présentée comme la racine du raisonnement. Mais si l'on creuse, il arrive que cette racine soit aussi mouvante qu'une opinion, présentée comme « bien connue ». La prétendue clarté vient à remplacer le raisonnement, qui pourrait nécessiter des références, des connaissances de l'histoire et de l'esprit critique.

Le danger de certains aphorismes

- « La France est en crise. »
 - « Les musulmans sont des terroristes. »
 - « Les arabes sont des voleurs. »
 - « Les juifs ont plein d'argent. »
 - « Le malade mental est dangereux. »
 - « Les patrons sont des voyous. »
 - « Les fonctionnaires sont des fainéants. »
 - « Les femmes ne savent pas conduire. »
- Etc.

Le faux raisonnement dans le délire

Tout le raisonnement hitlérien vise à convaincre de la nécessité de l'extermination des juifs. Pour ce faire, le postulat de départ est que les juifs sont une entité homogène de « parasites » (Kershaw, 2000, p. 847). En tant que « parasites », ils sont assimilables à des rats qui propageraient des bactéries mortifères. De plus, en tant que « parasites », ils sont coupables d'avoir déjà propagé ces bactéries. Les exterminer devient donc une question de survie et une œuvre pour l'humanité.

Dans le délire hitlérien, l'on voit bien que le postulat de départ est admis comme infaillible, alors qu'il n'est jamais démontré et

clairement absurde. Si l'on simplifie l'armature du raisonnement, on retombe sur la description qu'Aristote a faite du sophisme :

« Tous les juifs sont des parasites
Or les parasites sont dangereux
Donc tous les juifs sont dangereux. »

Le postulat de départ est totalement infondé et absurde, et la structure du raisonnement s'apparente au sophisme (voir l'exemple plus haut). Tous les discours hitlériens se fondent sur ces sophismes, avec des généralisations indues (les juifs deviennent une entité homogène, qui gomme toutes les individualités), des comparaisons indues (les juifs seraient des parasites), des postulats jamais démontrés, et un raisonnement qui fait mine de découler de toutes ces prémisses.

Dans une lettre du 3 juillet 1920, à en tête du NSDAP, Hitler écrivait ceci au major Konstantin Hierl :

« Le Juif en tant que ferment de décomposition (selon Mommsen [*postulat qui ne se fonde que sur une opinion d'auteur, donc qui est clairement infondé*]) n'est pas à envisager comme individu particulier bon ou méchant [*aucune argumentation à cette affirmation*], [il est] la cause absolue de l'effondrement intérieur de toutes les races [*généralisation et conclusion hâtive à partir du postulat infondé*], dans lesquelles il pénètre en tant que parasite. Son action est déterminée par sa race [*aucune argumentation*]. Autant je ne peux faire reproche à un bacille de tuberculose, à cause d'une action qui, pour les hommes signifie la destruction, mais pour lui la vie, autant suis-je cependant obligé et justifié, en vue de mon existence personnelle, de mener le combat contre la tuberculose par l'extermination de ses agents [*Le Juif, généralisé dans une entité, est maintenant assimilé à un bacille de tuberculose, dans une pseudo-déduction logique qui s'appuie sur un postulat totalement infondé : le Juif comme ferment de décomposition*]. Le Juif devient et devint [*glissement temporel non justifié*] au travers des milliers d'années en son action une tuberculose de race des peuples [*généralisation indue*]. Le combattre signifie l'éliminer [*conclusion "logique" si l'on admet le postulat de départ le "Juif comme ferment de décomposition", puis le glissement sophistique du "ferment de décomposition" à "la bacille de tuberculose"*]. »

Et ainsi, pour Hitler, de comparer sa mission à une mission de santé publique (in Hitler, *Sämtliche Aufzeichnungen 1905-1924*, édités par Eberhard Jäckel et Axel Kuhn, Stuttgart 1980, doc 61, p. 88 sqq, cité par G. Miedzianagora et G. Jofer, *Objectif extermination*, Frison Roche, 1994, p. 14.)

*Extrait de Barthelémy, S., Bilheran, A. (2007).
Le Délire, Paris, Armand Colin.*

L'affirmation (ou le slogan) laissée à l'interprétation

Le slogan est très puissant car il évite l'argumentation (donc la construction de la réflexion, car la réflexion ne peut se dérouler qu'avec une construction grammaticale un tant soit peu complexe), et entraîne l'auditeur ou le lecteur vers une polyinterprétation, où il pourra choisir celle qui lui convient. Il peut s'agir d'une affirmation ambiguë, telle que le « Je vous ai compris ! », dans le discours de De Gaulle le 4 juin 1958 à Alger, dont on ne sait véritablement à qui elle s'adressait.

La politique fonctionne souvent sur l'accumulation d'affirmations présentées comme évidentes, sans analyse, ni références. C'est d'ailleurs ce que l'on appelle souvent « la langue de bois », sorte de langage figé, stéréotypé, ou vague qui exclut la discussion car l'on ne saurait en saisir un sens consistant ou une interprétation solide.

Les slogans de la course à la présidence de la République sont de ce point de vue assez monocordes, quel que soit le parti, car il s'agit de rassembler le maximum de voix et de faire consensus. Le slogan sera donc consensuel : « La France pour tous », « La France unie », « Un président pour tous les Français », « La France ensemble »...

Parfois les slogans accrochent au travers d'une rime, ou d'un rythme : « Nos vies valent plus que leurs profits », ou d'une répétition, pour faciliter la mémoire : « Il est interdit d'interdire »...

La question laissée à l'interprétation :
le faux débat

Des formes interrogatives peuvent également produire un arrêt de la réflexion, tout en laissant l'impression de lui donner tout loisir pour s'épancher. Ce sont en général des questions fermées, mettant en débat deux membres de phrase qui ne sont pas équivalents.

Exemples

« Qu'est-ce qu'il vaut mieux : castrer les criminels ou attendre que d'autres viols se commettent ? »

L'on fait comme si le débat n'était qu'entre ces deux membres de phrases, alors que le sujet mérite une réflexion beaucoup plus complexe. N'est-ce pas un acte barbare extrême que de procéder à une castration ? Est-ce qu'une société a intérêt à traiter le mal par le mal, ou à adopter d'autres modes de pédagogie plus civilisés, dans l'intérêt général et dans celui de l'humanité ?

« Êtes-vous pour les bourreaux ou pour les victimes ? »

L'on fait comme si les deux membres étaient également équivalents et antinomiques, alors que dans la vraie vie il arrive, et plus souvent que l'on ne l'imagine, que les bourreaux soient aussi victimes, et les victimes bourreaux, à d'autres endroits, d'autres périodes, ou parfois, en même temps.

Manipulation du vocabulaire

La manipulation du vocabulaire est un glissement qui a pour objectif de créer de la confusion mentale. Il suffit d'introduire des mots connotés pour orienter le discours. Par exemple, les pro-palestiniens parlent de « colonies », tandis que les pro-israéliens parlent de « bourgades ». Une révolte peut être qualifiée de « résistance » ou de « terrorisme », et cela n'oriente pas le discours vers les mêmes ambitions. Le glissement sémantique remplace une expression par une autre, afin de la vider de sa charge émotionnelle ou de son sens, ou bien de renforcer

une puissance expressive, dans tous les cas, afin de falsifier l'émotion et le sens. Par exemple, pensez à « dommages collatéraux », en lieu et place de « victimes civiles »...

De même, prêtez attention : le journal du soir parle-t-il d'actes de délinquance commis par « trois jeunes gens » ou « trois jeunes d'origine maghrébine », et cela n'est-il pas déjà une orientation du vocabulaire pour créer un effet de sens implicite ? Or, le vocabulaire comporte une réelle puissance : des études en psychologie ont montré que la qualification, l'étiquette sur autrui conditionne son devenir. Par exemple, si votre enfant est qualifié précocement de « cancre », il risque bien de le devenir...

La manipulation du vocabulaire consiste également à administrer des images chocs : « nettoyer la vermine », pour parler d'êtres humains...

La langue, la pensée, la manipulation

L'écrivain George Orwell, dans son roman *1984*, avait déjà émis l'idée d'un langage constamment corrompu par des manipulations jusqu'à être vidé de son sens. La novlangue - *newspeak* - est une simplification lexicale et syntaxique de la langue, destinée à rendre impossible l'expression d'idées subversives.

Cette novlangue est gérée, dans le roman, par un ministère de la Vérité.

La nature de la langue engendre la nature de la pensée. De grands théoriciens l'ont étudié depuis l'Antiquité, les langues ne produisent pas les mêmes œuvres dans les mêmes domaines, car elles ne donnent pas les mêmes outils de création. Ce n'est pas un hasard si l'Allemagne a produit de très grands philosophes, de même que la France a donné de grandes œuvres littéraires, ou l'Italie, de grandes œuvres musicales et poétiques. La structure même de la langue, ainsi que son vocabulaire, conditionnent la possibilité de penser plus ou moins tel domaine. Les traducteurs le savent bien, lorsqu'ils peinent parfois à transcrire des notions, des concepts, des jeux de mots, des effets de style, d'une langue à l'autre. Prenons à l'inverse une diminution de la langue, une simplification telle qu'elle est

décrite par Orwell. Ce serait effectivement l'impossibilité pour le peuple de penser, et de penser la manipulation politique dont il est l'objet.

La litote

La litote est un procédé de vocabulaire pour atténuer une réalité moralement condamnable, ou désagréable. Ainsi, pour parler d'un « plan de licenciement », dira-t-on « plan social ». Les nazis évoquaient une « solution finale » pour parler d'un génocide.

La répétition

La répétition est un procédé incantatoire, utilisé pour convaincre. Elle se fonde sur des rythmes. Par exemple, dans l'appel du 18 juin 1940, De Gaulle insiste : « Car la France n'est pas seule ! Elle n'est pas seule ! Elle n'est pas seule ! »

Le rythme est ternaire, car il donne le sentiment de l'évidence, mais aussi parce que c'est toujours le troisième terme qui crée l'apprentissage (n'oubliez pas cette règle dans l'éducation des enfants : le « non » doit être maintenu trois fois et plus) car le tiers est le mode dialectique de la pensée (thèse, antithèse, synthèse).

L'étrangeté d'une seule citation finit par paraître acceptable, puis normale au fil des répétitions. La répétition de formules est un procédé courant dans les sectes, car elle présente un pouvoir hypnotique (endormir la foule).

L'homme d'État Caton l'Ancien (149-146 av. J.-C.) terminait tous ses discours, quel que fût le sujet par « *Delenda quoque Carthago* »

(« *il faut aussi détruire Carthage* »). Il souhaitait ainsi créer un réflexe conditionné (les découvertes de Pavlov ne datent pas de son époque...) dans la classe dirigeante pour convaincre de la nécessité de détruire l'ennemi avant que l'ennemi ne détruise Rome.

Nous le voyons bien, l'art du discours est tout sauf aléatoire. Il est par essence manipulateur, car il s'agit d'obtenir l'adhésion à l'insu de la personne. Cela est d'autant plus aisé à obtenir que la personne est ignorante de ces mécanismes, et qu'elle ne partage pas cette connaissance. C'est la raison pour laquelle les Anciens insistaient très fortement sur les « *prava consilia* » (d'après Lorenzo Valla, humaniste et philosophe italien du xv^e siècle), c'est-à-dire les trompeuses opinions, sources de haine, d'envie, de convoitise... La finalité du discours dépend de l'honnêteté morale de l'orateur. C'est la seule garantie de ne pas être manipulé(e) à son détriment...

La suprême manipulation

Nous faire croire que nous sommes libres d'adhérer à ou de refuser l'opinion présentée. Faire croire que l'on a totalement le choix. Faire croire que...

La démagogie

La démagogie est un phénomène rhétorique dans lequel l'orateur fait croire qu'il affirme son point de vue alors qu'il donne à son auditoire ce que son auditoire a envie d'entendre, avec le moins d'effort et de réflexion possible. La démagogie signifie étymologiquement le fait de conduire (« *ago* ») le peuple (« *demos* »). Nous pourrions rajouter qu'il s'agit de le conduire à *son insu*, donc d'un procédé par essence manipulateur.

Dans la démagogie, les discoureurs mènent le peuple en s'adressant aux « bas instincts » : pulsions primaires (haine, peur, colère) dont les frustrations (jalousie, envie). Dans la démagogie, il s'agit de faire croire que l'on répondra à la satisfaction des désirs les moins élaborés. En somme, imaginez déjà la démagogie dans le rapport de l'adulte à l'enfant : l'enfant ne veut pas faire ses devoirs ? Il réclame des bonbons toute la journée ? Il dit que son maître est méchant dès qu'il lui demande de travailler ? Il refuse d'aller se coucher ? La démagogie consiste à donner raison à l'enfant et à satisfaire tous ses désirs. Elle n'est jamais dans l'intérêt de l'enfant, de ses besoins, de son éveil.

Transposez ce schéma sur le plan politique, et vous verrez que les démagogues sont des abuseurs : ils réveillent notre psychisme d'enfant, notre intolérance à la frustration, notre sens du moindre effort, notre souhait de consommation immédiate et irréfléchie. Par la peur, ils nous font accepter des réductions de nos libertés, en manipulant nos émotions, en nous affirmant des solutions simplistes, caricaturales, qui font déshonneur à notre sens critique.

Ce faisant... les démagogues nous font régresser sur le plan émotionnel, et nous transforment en gros bébés capricieux, haineux, envieux et consommateurs, diminuant par là même considérablement notre esprit critique.

En un autre temps, en un autre lieu...

Athènes, dans l'Antiquité, avait bien perçu le risque de la démagogie, qui consistait à flatter les instincts, les pulsions primaires du peuple, afin d'asseoir et de consolider un pouvoir. La cité s'en était alors prémunie par l'ostracisme, vote d'exil et de bannissement pour 10 ans, où les citoyens désignaient l'homme politique jugé

dangereux par sa démagogie et son ambition personnelle trop affirmée.

Pour cela, il fallait que les citoyens soient formés au repérage de la démagogie, ce qui n'est plus nécessairement le cas dans nos sociétés modernes, et est source de vulnérabilité des êtres sur le plan politique.

La persuasion sensorielle

Outre la manipulation par les émotions, il existe un autre type de manipulation, plus cachée, comme nous avons pu le faire ressortir dans la publicité et le marketing. Il s'agit de la manipulation par les sens (essentiellement l'ouïe et la vue, puisque la politique se passe désormais par médias interposés) : l'image, la voix, le geste, la physionomie...

L'on est alors bien loin du domaine intellectuel des idées et des arguments...

Les opinions et la raison

La manipulation dans le jeu politique consiste à créer un règne de l'opinion, à décerveler les citoyens de leur esprit critique pour les transformer en spectateurs d'un système de dupes. Ainsi, les puissants pourront à loisir abuser du pouvoir, avec l'aval complice d'un peuple subjugué et sous emprise.

Faire croire que l'ignorant vaut l'expert (populisme)

L'une des manipulations courantes du jeu politique réside dans la disqualification systématique des intellectuels et des experts, c'est-à-dire des savants qui représentent un danger pour les manipulateurs, car ils pourraient bien désamorcer les discours et les mises en

scènes visant à manipuler la foule. C'est ainsi qu'il s'agit de faire croire que la parole de l'ignorant vaut celle de l'expert. Les ignorants étant généralement plus nombreux que les experts, cette posture démagogique, qui s'appuie sur un pseudo-« bon sens » de l'opinion, disqualifie la parole rationnelle de l'expert, au seul profit de l'adhésion émotionnelle de la foule. C'est ce que Platon appelait déjà le règne de l'opinion, y voyant un danger pour la démocratie. De fait, l'essence du totalitarisme a toujours résidé dans la foule, et met en accusation les élites, car ces dernières peuvent démasquer des solutions simplistes, présentées comme applicables immédiatement, etc., en donnant l'illusion qu'à des sujets complexes il est possible de répondre de manière simple (référendum à questions fermées et orientées, etc.).

Sondage

Voilà un exemple de cette manipulation (consciente ou inconsciente) visant à faire croire à chacun qu'il possède le savoir de l'expert, et que ce savoir ne vaut rien d'autre que son opinion personnelle.

Le sondage est le suivant : « *L'euro a-t-il entraîné une dévalorisation du pouvoir d'achat ?* » La question entraîne une réponse affective, ou liée à un quotidien : je remplis moins mon caddie depuis que nous sommes passés à l'euro... Néanmoins, elle n'est pas formulée telle qu'elle devrait être, à savoir : « *Avez-vous le sentiment que dans votre quotidien votre pouvoir d'achat a diminué depuis le passage à l'euro ?* »

La question initiale est une question d'expert, à laquelle seuls des experts en économie peuvent répondre, en analysant tous les tenants et les aboutissants du pouvoir d'achat. Ce genre de sondages tend à faire croire, par les formulations utilisées, que chacun est en capacité de se prononcer sur des questions redoutablement épineuses. Il en est de même dans certains régimes totalitaires par l'usage outrancier du référendum avec des questions complexes auxquelles il est demandé, à des non-experts, de répondre par « oui » ou par « non », sur la base d'une adhésion affective ou d'un rejet émotionnel. Cette manipulation insidieuse des

opinions est extrêmement dangereuse, car elle est bien dissimulée sous des dehors parfois très « démocratiques ».

La démocratie n'est viable que si elle se fonde sur une méritocratie, c'est-à-dire une égalité qui n'est pas arithmétique ($1=1$, égalité stricte) mais géométrique (proportionnalité, équité). L'égalité arithmétique nivelle au mépris de la complémentarité et de la richesse des différences ; l'égalité géométrique reconnaît l'égalité de droits mais les différencie et permet ainsi de récompenser l'effort, le mérite, l'investissement, la motivation, etc. Tout l'art de la manipulation politique consiste à faire croire au peuple qu'il est en démocratie par exemple, sans qu'il le soit vraiment.

La manipulation s'appuie en somme sur le narcissisme de la foule, pour lui imposer une opinion, sans qu'elle s'en aperçoive.

Les stratagèmes

Plusieurs stratagèmes sont pour cela nécessaires :

- Enfler les émotions et les passions (au détriment des arguments).
- Donner l'illusion d'une argumentation (non valable, c'est-à-dire sophistique en réalité).
- Asséner des chocs traumatiques dans le discours en décrivant des scènes traumatiques, ou en les envisageant.
- Présenter une information tronquée ou falsifiée à partir de laquelle on demandera une réponse ou un engagement.
- User à outrance des ruses de la rhétorique en profitant de l'ignorance du peuple (procédés de langage visant à laver le cerveau).

En somme, pour éviter le sophisme et la manipulation dans le langage, il est essentiel de revenir au conseil de Socrate dans le *Gorgias*. Seule la rhétorique qui s'appuie sur la recherche du discours vrai, du discours rigoureux de la philosophie, est acceptable. Dans tous les autres cas, elle est sophistique, donc condamnable.

La désinformation

Les médias

Commerce, publicité, marketing sont diffusés par les médias.

Les médias sont les vecteurs d'une « représentation du monde », et choisissent de nous présenter tel événement plutôt que tel autre. « Vu à la télé » devient un argument d'autorité, et il est malheureusement fort rare que nous remettions en cause ces informations. Pourtant, les informations sont sélectionnées sur la base de ce qui fera « vendre », c'est-à-dire non pas sur ce qui fera progresser l'opinion publique, mais sur ce qui la fera adhérer de façon immédiate. Lorsque l'on est « collé » (ou « scotché ») à l'actualité, il est alors désormais impossible de réfléchir. La réflexion est toujours une affaire individuelle qui nécessite de se distinguer et de se séparer de la réflexion de l'autre, bien qu'elle puisse être source d'enrichissement.

Plus un flux d'informations est rapide et continu, plus le téléspectateur ou l'auditeur est submergé. En outre, la surinformation (images, paroles et sous-titres, parfois non concordants) ne nous permet pas d'assimiler correctement l'information. Cette vague de surinformation accroît la vulnérabilité des individus à la propagande et

aux idéologies fondées sur l'émotion, diminuant ce faisant la vigilance de la conscience et de l'esprit critique.

Ce n'est pas par hasard que les médias ont été qualifiés de quatrième pouvoir, après le pouvoir législatif (les lois), le pouvoir exécutif (les ministres et le président) et le pouvoir judiciaire (la justice). Les *mass médias* (médias de masse), d'après Herbert Marcuse dans *L'homme unidimensionnel*, utilisent des techniques de communication standardisées, qui rendent les sociétés irrationnelles, passives et soumises (ce que l'expérience réactualisée de Milgram a d'ailleurs montré).

Conseil

Méfiez-vous des informations médiatiques qui tournent « en boucle », visent à introduire progressivement un sentiment de peur ainsi qu'à modifier nos comportements en induisant que nos comportements antérieurs étaient « mauvais » alors que les nouveaux sont « bons ».

Les messages subliminaux

Un message subliminal a pour but d'être perçu au-dessous du niveau de conscience. Il consiste, le plus souvent à faire passer, à la télévision ou au cinéma, une image tellement rapidement que le conscient du spectateur ne la perçoit pas, tandis que l'œil et le cerveau en gardent une trace dans l'inconscient. L'image doit donc être simple : symbole, couleur, logo, portrait, sans équivoque. Cette théorie a été établie par deux chercheurs américains, James Vicary et Vance Packard, qui ont beaucoup travaillé sur les effets de la publicité sur la population, et les nouvelles méthodes de manipulation mentale introduites par la télévision. James Vicary avant

notamment constaté qu'en introduisant des messages subliminaux tels que « Buvez du Coca-Cola », les ventes avaient augmenté de 15 %. *La persuasion clandestine (The hidden persuaders)*, livre de Vance Packard, fut un best-seller des années 1950 aux États-Unis.

L'utilisation et l'efficacité des messages subliminaux, dans la publicité ou dans la propagande, font l'objet de débat car peu d'études ont montré leur impact réel. Néanmoins, il est certain que l'existence de l'image aura plus d'impact que son absence d'existence. La manipulation réside là dans la modification subtile du champ perceptif des spectateurs, à leur insu. Ces images laissent des empreintes dans l'inconscient, qui pourront nous influencer dans nos choix ultérieurs.

La falsification des faits

L'une des techniques manipulatoires du politique consiste à désinformer, c'est-à-dire à transformer une information fautive en information vraie, ou à ne donner une information que sous forme parcellaire, avec l'intention de falsifier pour tout ou partie les faits. Cet outil est très puissant, car le peuple n'a pas nécessairement les clés pour comprendre qu'il est dupé.

Ainsi, le stalinisme inventait des complots factices pour se débarrasser d'opposants gênants au travers de procès, comme en 1936. La désinformation peut s'accompagner d'une manipulation originelle des faits.

Histoires d'incendie

Un grand incendie frappa la ville de Rome sous le règne de l'empereur Néron, dans la nuit du 18 juillet 64. Les morts furent nombreux, par milliers.

Selon l'historien Tacite, Néron aurait accusé les chrétiens alors qu'il serait sans doute à l'origine lui-même de cet incendie (procédé de manipulation politique pour faire taire les opposants).

Incendie du Reichstag : intox ?

Dans la nuit du 27 au 28 février 1933, le Reichstag (siège du parlement allemand à Berlin) fut incendié. Les nazis accusèrent les communistes, ce qui leur donna tout loisir de les persécuter par une campagne de répression dirigée contre eux. Pour de nombreux historiens, cet incendie fut l'objet d'une mise en scène orchestrée par les nazis. Certains vont jusqu'à affirmer qu'ils auraient été à l'origine de l'incendie.

Omettre de dire...

La désinformation se caractérise aussi par les silences et les absences. Quelle information est-elle mise en lumière ? Quelle autre est-elle tue et pourquoi ? Il peut s'agir de sélectionner une information mineure au détriment des autres, souvent une information dont on sait qu'elle est efficace car elle manipule la peur, l'émotion la plus primitive que nous ayons en nous, celle qui ne s'apaise pas facilement. Vous avez tous en tête l'exemple incessant des campagnes politiques sur les vagues d'insécurité, les crises économiques, etc. En revanche, certains événements dérangeants sont parfois passés sous silence, et découverts des années plus tard.

Montrer... d'une certaine façon

Les mises en scène médiatiques entraînent les opinions. Par exemple, le suicide d'un salarié d'une grande entreprise peut être classé à la « Une » des médias, tandis

que le suicide de l'artisan ou du travailleur indépendant sera catalogué dans la rubrique « faits divers ».

De même, il a été étudié que la place occupée par les femmes dans les médias français était, le plus souvent, une place de victime, alors que les hommes occupaient les places d'experts ou de bourreaux. Ces choix orientent des préjugés, des mœurs, des opinions. Cette transmission inconsciente peut également être une transmission manipulatrice des codes du pouvoir, tels que les puissants souhaitent les maintenir dans l'opinion publique.

Le choix de l'imprécision

L'imprécision peut être un choix médiatique dans la diffusion de l'information. Il s'agit de rapporter les faits en les déformant, de citer des statistiques sans en donner la provenance (et, parfois, de citer des statistiques erronées). Ce faisant, le discours prend une apparence scientifique, sans donner les clés pour vérifier cette apparence. Les statistiques les plus manipulées sont souvent celles de la criminalité ou du chômage (incitant à déclencher la peur de mourir ou celle d'être exclu(e) en perdant son emploi).

De même, les sondages sont les outils par excellence de l'imprécision : quelle catégorie de la population a-t-elle été interrogée ? Sur quels critères les opinions ont-elles été recueillies, etc. ? Néanmoins, le sondage vise à induire l'idée qu'une majorité pense... telle ou telle chose. Comme l'individu souhaite avant tout se conformer à la masse, son opinion penchera le plus souvent vers ce qui lui sera présenté comme l'opinion générale. Enfin, tous les sondages ne sont pas communiqués. Pourquoi en choisir certains plutôt que d'autres ?

Règle d'or

C'est la raison pour laquelle vous devez toujours conserver une vigilance face à ce qui vous est présenté comme « une évidence », tant sur le plan médiatique que politique. Demandez-vous toujours : Que veut-on me suggérer ? Vers quoi veut-on orienter mon esprit ? Mon adhésion n'a-t-elle pas été créée de toutes pièces ? Ai-je toutes les informations pour me prononcer sur le sujet ? M'a-t-on caché des informations ?

La hiérarchie des informations

Enfin, la manipulation dans la désinformation consiste également à hiérarchiser les informations selon les priorités que l'on souhaite leur donner et l'adhésion que l'on souhaite susciter à l'insu de l'auditeur. Les Anciens appelaient cette hiérarchisation la « *dispositio* » : quel argument mettre au début ? Comment garder le meilleur pour la fin, dans le but que les esprits soient davantage marqués ? Nombreux sont les reportages quelque peu truqués (« on va faire comme si... »), pour donner de la consistance, ou un caractère spectaculaire... Toute sélection d'informations part d'un choix. La question de la manipulation se pose dans les critères qui opèrent sur ce choix : s'agit-il de sélectionner les faits marquants ? S'agit-il d'orienter l'opinion du téléspectateur vers telle thèse ?

La seule intention qui n'aurait pas de visée manipulatoire serait une intention historique : restituer les faits tels qu'ils sont, et la vérité telle qu'elle est. Nous pouvons imaginer sans peine que cette intention n'est pas nécessairement en harmonie avec l'intention commerciale. Le tri des faits provient toujours d'une interprétation.

L'art de l'illusion et des apparences

En somme, il y a manipulation dans le discours dès que le style l'emporte sur l'argumentation, dès que la forme nous fait oublier le contenu, dès que le contenu rapporté n'est pas identique aux faits et procède de la désinformation. Le discours devient sophistique, tendancieux, visant à piéger les auditeurs, à les capturer sur trois niveaux : sensoriel (séduction des sens), émotionnel (inflation d'émotions ciblées), intellectuel (confusion mentale). L'intégrité psychique est alors attaquée, l'individu, prisonnier du discours manipulateur, perd son esprit critique avec le risque de sombrer dans la répétition incantatoire du préjugé et du lieu commun. Le pouvoir du discours manipulateur a été fréquemment utilisé tant dans la sphère politique que religieuse (prêches, sermons, prédicateurs, prophètes). Dès lors, les fanatismes se développent toujours à partir de la manipulation des discours, quelles que soient les religions. C'est ainsi que les religions, censées protéger l'humain et répandre l'amour sur terre, deviennent les instruments du pouvoir qui divise, qui crée la haine pour régner.

La propagande

La propagande est un ensemble d'actions psychologiques influençant la perception et la représentation des événements, des personnes ou des enjeux pour endoctriner ou embrigader une population et la faire agir et penser de manière voulue.

« *Propaganda* », en latin médiéval, signifie « ce qui doit être propagé ». À l'époque inquisitoriale, il s'agissait... du christianisme, dans une logique prosélyte du lavage de cerveau.

La propagande est liée au système totalitaire, qu'il s'affiche ou non comme tel. Il s'agit, non pas de convaincre l'autre, mais d'obtenir sa « conversion », son assentiment émotionnel à la « bonne parole », à la « vérité » du dogme. Les totalitarismes ont abondamment utilisé la propagande. Goebbels était ministre de la propagande, dans le système totalitaire nazi. Comme il existe un dogme, auquel il s'agit de rallier la foule, la censure fait également partie de la propagande. La propagande a des liens étroits avec les autodafés (les livres brûlés), les censures d'opinions et de conscience, le développement de l'esprit critique, qui pourrait faire contrepoids au dogme. Car il s'agit d'aiguiller, par l'accès émotionnel, l'opinion publique, de la façonner comme le pouvoir l'entend, par n'importe quel moyen, dont la peur, la diversion, la confusion.

Les médias comme relais du pouvoir

Tous les pouvoirs, quels qu'ils soient, ont utilisé les médias qui étaient à leur disposition. Les médias sont l'instrument de communication du pouvoir, qui y diffuse alors des stratégies pour obtenir l'adhésion des peuples.

Parmi ces stratégies, il peut s'agir de :

- Créer du choc traumatique et présenter la solution immédiate et parfaite suite au choc (par exemple, communiquer sur la violence afin de créer une loi sécuritaire), à laquelle le peuple ne pourra qu'adhérer.
- Communiquer abondamment sur des « petites mesures » qui, dans leur ensemble et par applications progressives, engendrent une véritable transformation du paysage social (démantèlement des droits sociaux...).

- Présenter une solution impopulaire comme « douloureuse mais nécessaire », mais qui ne sera appliquée que dans le futur, ce qui permet de soulager l'opinion qui accepte l'idée pour le futur de ce qu'elle n'accepte pas dans le présent (et avec l'espoir que le sacrifice sera évité). Ce faisant, l'accord obtenu permet déjà de mettre en place progressivement le sacrifice demandé en créant de la résignation.

- Communiquer sur une mesure agréable tout en ayant appliqué la mesure contraire quelques jours avant, à l'insu du peuple (par exemple, augmenter les charges quelques jours avant dans l'ombre, et communiquer sur leur diminution ultérieure dans la lumière).

- Communiquer aux individus comme s'ils étaient des enfants auxquels il convient d'expliquer, d'enseigner, et qu'il convient même de, simplement, renseigner. Ce faisant, par conditionnement, l'on obtient une réponse de plus en plus infantile et soumise.

- Créer l'ignorance sur laquelle la manipulation aura prise (à l'inverse du philosophe Condorcet, qui souhaitait émanciper les masses par le savoir républicain accessible à tous), tout en laissant croire à la population qu'elle est savante (« le baccalauréat pour tous »).

- Créer des idoles particulièrement stupides (cf. les « stars » de la télé-réalité).

- Convaincre les personnes qu'elles sont à l'origine de leurs malheurs, en raison de l'insuffisance de leurs efforts. Les personnes deviennent peu à peu inhibées, parce qu'elles se dévalorisent...

L'ennemi (intérieur ou extérieur)

La propagande comporte souvent un ennemi qui sert à canaliser les haines et à faire office d'un bouc émissaire, dont la fonction est de souder artificiellement la foule, de cristalliser la haine. Le bouc émissaire peut être l'ennemi extérieur (cf. « l'ennemi capitaliste », « les Boches »), ou l'ennemi intérieur (cf. propagande antijuive, « les Chouans », les « Roms »...). L'ennemi doit être connu sans être trop connu, afin de ne pas créer des phénomènes d'identification trop importants.

La dictature de l'opinion dite « politiquement correcte » est aussi une forme de propagande, d'allure plus déguisée, forme de « pensée légale » à laquelle il est de mise de souscrire, faute de se voir rejeté(e).

Propagande et guerre

Dans un contexte militaire, la propagande est un outil de guerre psychologique.

Les militaires peuvent la classer selon trois critères :

La propagande blanche

Celle-ci provient d'une source ouvertement identifiée.

La propagande noire

La source est en apparence amicale, mais en réalité hostile.

La propagande grise

La source est en apparence neutre, en réalité hostile.

Dans la propagande de guerre, il s'agit de faire adhérer le peuple à la guerre.

Il faut donc faire croire et asséner :

- que la guerre n'est pas choisie mais subie,
- que nous n'avons donc d'autre choix que de nous défendre,
- que l'adversaire est moralement condamnable,
- que le but de la guerre est noble (en occultant les moyens... qui le sont moins),
- que l'ennemi torture, et pas nous,
- qu'il est en moins bonne posture que nous,
- que les intellectuels approuvent la guerre,
- que toute personne mettant en cause la légitimité de cette guerre est un traître à sa patrie,
- que l'ennemi fait de la propagande et pas nous.

Médias de masse : outils de propagande

Les médias de masse ont toujours servi à la propagande, par la manipulation des émotions, au détriment des facultés de raisonnement et de jugement.

Dans leur livre *La fabrication du consentement* (1988), Noam Chomsky et Edward Herman ont analysé les médias de masse américains (presse, publicité, agences gouvernementales fournissant l'information, idéologie dominante), pour en conclure qu'ils se prêtent au jeu savant d'une désinformation ordinaire et idéologique distillée au service des élites politiques et économiques.

D'après eux, en démocratie, la propagande se diffuse par :

- les médias (radio, TV, presse, publicité, internet),

- la confusion ordinaire entre des principes éthiques et une promotion commerciale,
- la valorisation sémantique de certains termes (ex. « solidarité »),
- les résultats statistiques des sondages visant à orienter l'opinion publique,
- la falsification de l'image (coupures de vidéo, images falsifiées...),
- l'autocensure,
- la désinformation,
- les campagnes de diabolisation.

Les techniques de manipulation politique

Outre la propagande, il existe de savantes techniques de manipulation politique, de la falsification des événements au harcèlement des peuples.

L'univers politique vise à modifier les représentations. Pour ce faire, les représentations données au peuple seront plus ou moins trafiquées.

Le trafic de vérité et d'histoire

Il peut s'agir d'affichage, de retouches de photographie jusqu'au photomontage, de statistiques truquées, de sondages bidons. L'ultime aboutissement du trafic est le révisionnisme et le négationnisme.

Exemples

Il est bien connu que le régime soviétique procédait couramment au trafic d'histoire. Par exemple, Staline élimina Trotski de son entourage sur les photos.

De même, le gouvernement stalinien annonçait des statistiques truquées de productions de céréales durant la famine des années 1930...

Ce trafic des images et des vidéos vise à faire croire au peuple un certain nombre de pseudo-vérités non dites, mais orchestrées dans des mises en scène visuelles. Ces falsifications peuvent concerner l'histoire, son enseignement, par trafic des faits dans les encyclopédies, manuels scolaires... Elles sont généralement accompagnées d'une censure éditoriale. Le passé est alors généralement transformé en passé glorieux... Mais en politique comme dans les familles, lorsqu'il y a création d'un « mythe » pour réécrire l'histoire, les personnes et les peuples sont dépossédés de leur identité, ce qui les rend plus vulnérables et réceptifs à des abuseurs de toute sorte.

La recréation de l'histoire

Recréer l'histoire après-coup est un outil de propagande aux effets très néfastes. Ainsi, l'Allemagne, lorsqu'elle perdit la première guerre mondiale, créa le mythe du « coup de poignard dans le dos ». Sa défaite n'était pas de sa faute mais provenait d'une trahison, qu'il s'agissait de réhabiliter. Ce mythe créa dans la population un désir de vengeance, qui fut ultérieurement exploité par les nazis.

De même, le mythe de la « France vainqueur » dans la deuxième guerre mondiale est une autre falsification de l'histoire, qui omet la France de Pétain, laquelle fut pourtant majoritaire, et entrave par là même le devoir de mémoire et de remise en question nécessaire à ce qui fut à l'origine de cette complicité au nazisme. Cette falsification est douloureuse pour la France car il s'agit de « faire semblant » sur une victoire qui n'a été que parcellaire.

Le culte de la personnalité et la redondance des codes du pouvoir

Le culte de la personnalité du « chef » politique est un procédé manipulateur bien connu de la propagande. Il doit, là encore, survenir « l'air de rien », sinon il perdrait de son efficacité. Les personnes doivent éprouver en elles le sentiment qu'elles aimeraient en savoir davantage, qu'elles souhaitent voir et revoir ce « chef ».

Ce culte a toujours été développé par des pouvoirs autoritaires : le Pharaon, l'Empereur romain, le Roi, le Führer, le Duce, le Petit Père des peuples...

Ce culte de la personnalité fait corps avec la recreation mythique d'une histoire ancienne glorieuse dont certaines figures sont alors instrumentalisées de façon charismatique.

Les mises en scène visuelles répondent au besoin de théâtre. Vous vous souvenez ? Ce besoin pour l'être humain de purger certaines passions, ce besoin à l'origine du théâtre citoyen chez les Grecs anciens. À défaut aujourd'hui de comprendre cela, nous subissons des mises en scène théâtrales plus « vraies » ou plus « falsifiées » que nature...

Créer le choc traumatique

La propagande fonctionne par injection progressive d'images traumatiques dans le discours. Elle utilise slogans, symboles, images chocs, pour réduire la pensée, mais, surtout, envoyer du traumatisme a pour avantage de « sidérer » les auditeurs, de les rendre passifs. Il s'agit d'introduire dans le discours des images chocs, qui suggèrent l'attaque à l'intégrité de soi ou d'autrui (viol, meurtre, danger...). Ces images créent un « court-circuit » psychique, nommé « *sidération* » : pendant un instant,

l'individu perd toute faculté de réflexion, il perd ses moyens car il est submergé par une charge émotionnelle trop importante. Bien évidemment, le choc traumatique a davantage d'effets sur la jeunesse (plus vulnérable), et par la chronicité (fragiliser l'individu par la répétition des chocs).

Par exemple, la propagande nazie fonctionnait aussi sur l'idée que les ennemis souhaitaient la destruction de l'Allemagne et des Allemands : ainsi le peuple, choqué à l'idée de sa propre mort, se soumettait davantage à ce pouvoir se présentant comme créateur de solutions et de protection pour lui.

Mais l'injection de chocs traumatiques peut aussi survenir dans la chair, et plus seulement dans le discours. Les châtiments doivent être publics pour impressionner le peuple. Il s'agit par exemple des châtiments publics, de l'autocritique publique, de cérémonies punitives et mises en scène (bûchers pour les « sorcières », exécutions publiques, lapidations...). Ces démonstrations publiques entraînent une soumission plus grande encore du peuple, par l'empreinte traumatique qu'elles laissent, attisant ce faisant la haine et la jouissance sadique.

La jouissance de la haine

La propagande fonctionne aussi sur l'autorisation à la haine, sur la permissivité donnée aux instincts sadiques, à partir d'un clivage Soi/Autruï. Si je crois n'avoir rien en commun avec autruï, et que l'on me permet de le haïr, alors je le haïrai. D'ailleurs, Sigmund Freud, dans un texte essentiel pour la civilisation, issu de son livre *Malaise dans la civilisation*, avait analysé que le premier mouvement humain est la haine de son prochain. La propagande ne fait donc que réactiver cet instinct primaire.

De même, une fois ce clivage instauré (l'autre n'aurait rien en commun avec moi, et de ce point de vue, il pourrait être haïssable, sujet à persécution...), il suffit, pour obtenir l'adhésion à des décisions politiques, de présenter l'idée contraire comme émanant du groupe adverse.

Le secret

Pour soumettre une population, il faut qu'elle ne comprenne pas l'origine de la persécution (sur soi ou autrui). C'était souvent le cas lors de l'Inquisition, mais également en URSS. Soljenitsyne, dans *l'Archipel du Goulag*, évoque l'absurdité des arrestations et des griefs. L'on ne sait au final pas pourquoi cette persécution existe, sinon par un mystérieux « secret » dont on n'aurait pas connaissance... C'est le règne de l'arbitraire.

Théorie du complot

La théorie du complot est un procédé paranoïaque visant à instrumentaliser autrui. Elle est très efficace auprès des personnes fragiles. Présenter une « conspiration » permet ainsi de faire accepter une oppression et une réduction progressive des libertés.

Les preuves ne sont pas fournies, dans la mesure où le complot est tenu secret : c'est le cas du fameux « complot sioniste », de ce qui nous est présenté comme une « menace » intégriste, etc. La théorie du complot a ses thèmes de prédilection : le judaïsme, la franc-maçonnerie, le communisme, l'immigration, le terrorisme...

Aux États-Unis, les méthodes de propagande ont été analysées entre les deux guerres par des scientifiques américains, au sein de l'Institut pour l'analyse de la propagande. Il convient de noter que cette analyse n'aura en aucun cas empêché la renaissance de la propagande de masse lors de la seconde guerre mondiale et des guerres suivantes. Clyde Miller, l'un des chercheurs, dénomma quatre leviers phares :

1. Le levier d'adhésion (« *virtue device* »), qui consiste à associer une personne, une idée ou un parti comme « bon » (vocabulaire, symboles...).

2. Le levier de rejet (« *poison device* »), qui consiste à mener l'opération de stigmatisation inverse.

3. Le levier d'autorité (« *testimonial device* »), qui récupère le prestige d'un humain, d'un événement historique ou d'une institution à ses propres fins.

4. Le levier de conformité (« *together device* »), qui en appelle au poids de la masse des partisans ou à une appartenance collective (Nation, Église...).

Manipulation et religion

La religion peut aussi être le lieu de la propagande, lorsqu'elle devient intégriste et sectaire et ce, quelle que soit la religion.

Le sermon, le prêche, la prophétie... peuvent faire partir de la religion, que Karl Marx désignait comme « l'âme dans un monde sans âme [...], l'opium du peuple », c'est-à-dire ce qui soulage les maux mais présente aussi la faculté d'endormir. La religion peut ainsi être une profonde source de développement intérieur, mais être également au cœur des puissantes manipulations politiques que l'humanité a connues : croisades, Inquisition, colonisations...

Règles d'or

Lorsque vous avez un doute...

Première étape

Accordez-vous un temps calme, où vous aurez pris le temps de prendre quelques inspirations profondes.

Deuxième étape

Puis, demandez-vous ce que vous ressentez face à telle ou telle phrase énoncée au nom du politique ou de la religion.

1) Est-ce que cette phrase et cette idée engendrent en vous un sentiment de bienveillance, de dignité ? Avez-vous l'impression de devenir meilleur à son évocation ?

2) Ou bien est-ce que cette idée engendre de la colère, de la haine, de la peur ?

Dans ce second cas, il n'y a pas de doute : l'on cherche à vous manipuler au nom de la religion (paix et amour !).

Troisième étape

Vous avez répondu oui à la première question. Vous avez le sentiment de devenir meilleur. Maintenant, posez-vous la question de l'objectif de celui qui a prononcé cette phrase. Pensez-vous qu'il a un intérêt personnel à vous faire ressentir cela ? Quel pourrait être cet intérêt ? Ou le sentez-vous totalement désintéressé ?

Par cette petite technique où vous vous recentrez sur votre intériorité, vous risquez d'obtenir davantage de réponses que vous ne l'auriez imaginé !

En conclusion, soyez vigilants ! Gardez toujours à l'esprit que la violence la plus extrême est souvent cachée, et qu'en matière de politique, de communication de masse, il est prudent de se méfier des apparences. Bannissez à jamais l'illusion qu'il suffit d'avoir vu des faits à la télévision pour en comprendre la portée et le sens. Protégez-vous au maximum de la surinformation, qui

engendre *de facto* une saturation de l'esprit critique. Ne recherchez pas le « *scoop* » à tout prix.

Et souvenez-vous du philosophe Machiavel, le conseiller du Prince, qui recommandait avant tout l'illusion comme un art pour l'homme politique. Machiavel comparait l'espace politique à un espace théâtral avec ses acteurs, ses coulisses, ses ficelles, ses effets d'optique. Le Prince jouera autant de rôles devant le peuple que ne l'exigent les circonstances. Son habilité consistera aussi en ses talents d'acteurs. Gare aux mirages et aux illusions !

Rappelez-vous... *la meilleure manipulation consiste à nous faire croire que nous sommes des sujets libres...*

L'origine des bourreaux

Croire que le monde serait divisé entre des bourreaux et des victimes est une idée imparfaite. Qui a pu être victime un jour pourra être bourreau demain, et *vice versa*.

Néanmoins, un bourreau, ça se fabrique. *On ne naît pas bourreau, on le devient.*

Certains États sont spécialisés dans l'art de fabriquer des bourreaux pour les envoyer détruire et torturer à la guerre. Cela implique des stratégies de corruption psychique très importantes, destinées à transformer des êtres humains en machines à tuer. Car un être normalement constitué n'a pas le désir de se voir infliger des scènes de torture, même visuelles. Pour en arriver là, être l'auteur et le spectateur de l'agression de l'autre, il faut d'abord avoir été psychologiquement abîmé.

Les États connaissent souvent parfaitement bien les mécanismes psychologiques. Ils s'entourent des meilleurs experts, pour leurs services secrets, l'apprentissage du conditionnement des masses, et les modes de torture mentale.

MICE (*Money, Ideology, Compromise and Ego*)

Voici 4 leviers psychologiques que les services secrets américains, notamment pendant la Guerre Froide, auraient utilisés pour obtenir des informations ou la collaboration d'agents ennemis, acheter des services, les convaincre, compromettre, ou flatter.

Le secret, pour fabriquer un bourreau, est le suivant : il faut et il suffit de le conditionner par l'envoi d'images traumatiques ainsi que de le corrompre dans un acte traumatique fondateur dont il croira avoir été l'auteur alors qu'il aura été manipulé. L'envoi d'images traumatiques (assister à des scènes, subir du traumatisme, voir des films où la charge traumatique est grande...) crée une effraction psychique, une rupture, et entraîne un état de stress majeur, inhibant les fonctions complexes du cerveau (ce que les spécialistes appellent « sidération »). Dès lors, l'individu est plus réceptif à la manipulation. C'est de la même façon que le politique pourra chercher à transformer un peuple : en créant des épisodes traumatiques au sein du peuple qui toucheront des personnes et, par procuration, leurs familles (dénonciations, interrogatoires musclés, enlèvements, tortures, exécutions publiques...).

Lorsque l'être est traumatisé, il est alors simple d'introduire des techniques de lavages de cerveau, telles que nous les avons déjà décrites. Ces techniques de conditionnement du cerveau peuvent alors être augmentées par des violences verbales et/ou physiques et/ou sexuelles destinées à asseoir le mode de domination.

Le lavage de cerveau

Avec le lavage de cerveau, il s'agit de modifier durablement les croyances et convictions des sujets

manipulés. Le lavage de cerveau permet de faire croire à des personnes transformées en bourreaux qu'elles œuvrent pour une cause juste. C'est un outil très utilisé auprès des guerriers, car il donne une « raison noble » de faire la guerre. Pour fabriquer un bourreau, allier chocs traumatiques, lavages de cerveau et coercition psychologique est la meilleure recette. La coercition masquée est l'outil du lavage de cerveau. Peu à peu, l'individu est conduit à adopter une idéologie, une opinion, une croyance, un comportement déterminés, de façon insidieuse et invisible. Cette coercition est le propre des sectes, des endoctrinements religieux et politiques.

L'utilisation de médicaments

Cette méthode consiste, par exemple, à utiliser des antidépresseurs et des calmants qui ont pour conséquence de réduire les capacités cognitives de la victime. À son « réveil », celle-ci garderait des traces des informations reçues ou du conditionnement opéré lorsqu'elle était sous le contrôle des médicaments, mais n'en aurait pas ou peu conscience. Ces médicaments peuvent également être des drogues, dont on sait qu'elles sont abusivement distribuées en contexte de guerre aux soldats, afin qu'ils puissent enfouir leurs rébellions et leur désapprobation morale face aux atrocités vues, commises et subies.

Le mirage de la délivrance et du bonheur

Comme, nous l'avons vu, la manipulation œuvre dans la vie psychique, son terrain de prédilection concernera les domaines consacrés à la vie psychique. C'est d'ailleurs à l'endroit du développement personnel et spirituel que pourront se rencontrer abondamment des sectes, des gourous et autres prédicateurs. Car le développement personnel est aussi une promesse de bonheur. Le sujet est délicat. Certains veulent prétendre fermer l'accès à cette dimension sous prétexte qu'elle peut attirer des manipulateurs. Certes. Mais l'être humain le plus accompli est aussi celui qui est en chemin psychique et spirituel, et développe sa vie intérieure. Doit-on supprimer une liberté au prétexte qu'elle peut représenter parfois un danger ? Le débat est sans fin entre la liberté et la sécurité. La seule liberté est de devenir l'acteur de sa sécurité : en effet, la pire des insécurités est bel et bien... de ne pas être libre, de ne pas pouvoir chercher à l'être.

Il s'agit à mon sens que nous soyons informés, que nous diffusions l'information, que nous nous transmettions des outils pour détecter la manipulation et être les acteurs de notre propre champ de conscience, sans laisser le loisir à d'autres (et en particulier au pouvoir politique) de décider à notre place ce qui est bon pour nous.

L'emprise soignante (les « faux » thérapeutes)

Tout le monde ne devient pas thérapeute. Le devenir thérapeute n'est jamais dû au hasard, et, d'un certain point de vue, un être humain « normal » ne se destinerait pas nécessairement à soulager la souffrance d'autrui.

Les raisons ne sont pas forcément nobles, de même que venir au secours d'autrui (rappelez-vous, la fonction du « sauveur » !) peut être motivé par des raisons très égocentriques. Il y a plusieurs raisons de devenir thérapeute, mais parmi ces raisons, une seule acceptable sur le plan éthique : celle de désirer aider autrui en ayant suffisamment travaillé sur soi, avec bienveillance et sans jouer d'un pouvoir quelconque.

Il ne s'agira pas simplement pour vous d'observer les diplômes, qui sont seulement la garantie d'un savoir acquis, mais pas la garantie d'un travail sur soi.

Règle d'or

Un thérapeute ne pourra vous aider que dans la mesure et jusqu'où il se sera aidé lui-même.

L'âge est très loin d'être un critère nécessaire et suffisant d'expérience.

Les diplômes offrent quelques garanties de sérieux, mais ne garantissent pas des tentations d'emprise.

Conseil

Attention aux motivations de ceux qui s'improvisent thérapeutes, et en particulier de ceux qui s'improvisent sans s'être donné les moyens de l'être... !

Parmi ces moyens, trois nous paraissent importants sinon essentiels, compte tenu de la responsabilité que représente la fonction de thérapeute : un travail toujours plus approfondi sur soi (un thérapeute ne doit jamais cesser de travailler sur lui-même, c'est son outil de perfectionnement dans son travail), la recherche de différents outils thérapeutiques (la formation incessante du thérapeute, sa quête de différentes façons de soigner, sa fuite du dogmatisme ou du rejet sectaire de tel ou tel outil au nom d'un pseudo « scientisme »), la confrontation à la folie (stages en psychiatrie...) et au délire comme horizon possible du psychisme souffrant.

La tentation de l'emprise

L'emprise est la tentation du thérapeute qui n'aura pas travaillé suffisamment sur lui-même. La thérapie est en effet fondée sur une relation asymétrique : un écoute et l'autre se dévoile. C'est une posture voyeuriste (être dépositaire des secrets de l'autre), et ne pas avoir travaillé en soi les risques inhérents à cette posture représente un danger. Ce danger se retrouve à l'identique chez ceux qui croient détenir un savoir, et pensent savoir mieux pour les autres ce qui est bon pour eux. En outre, la posture thérapeutique peut représenter le danger de la soumission à l'autorité.

Astuce

Prenez toujours le soin de réinterroger ce qu'a pu vous dire votre thérapeute. Est-ce que cela fait sens pour vous ? Est-ce que vous diriez les choses ainsi ? Est-ce que les voir de cette façon peut être intéressant ? Dans cette interrogation personnelle réside l'essence du travail sur vous-même, le thérapeute n'était qu'un guide, un adjuvant de cette quête subjective et identitaire.

Les critères du thérapeute-charlatan

Pour repérer assurément le thérapeute-charlatan, sachez qu'il présente au moins trois des dix critères suivants...

1. L'arrogance
2. La démarche « commerciale » outrancière
3. La prétention de tout soigner en quelques séances et la solution « miracle » à tous vos problèmes
4. Des vérités et/ou des jugements assénés sans arguments ni explication
5. L'imposition du traitement (il décide à votre place au lieu de vous conseiller et de vous associer à ses décisions)
6. La contrainte sur votre comportement (il vous impose un comportement dans votre vie)
7. Les décisions qui interfèrent dans votre vie (il prend des décisions pour vous dans votre vie)
8. La conservation du savoir (il ne vous donne jamais des outils de compréhension de votre fonctionnement psychique et ne partage pas ses connaissances avec pédagogie)
9. L'utilisation de techniques et outils thérapeutiques sans la formation adéquate
10. L'utilisation de techniques d'assujettissement et de soumission mentale présentées dans ce livre.

Méfiez-vous si vous identifiez l'un de ces comportements, et surtout, que ce comportement se répète... Et si vous avez trop de doutes, partez en courant !

Ingénieux

On ne choisit jamais son thérapeute par hasard, mais par inconscient. Si vous vous rendez compte que vous êtes tombé(e) sur un thérapeute charlatan ou abuseur, demandez-vous alors... quelle relation avez-vous cherché à répéter ? Qu'est-ce que cette relation a pu reproduire de vos schémas infantiles (relation au père ? à la mère ? à un abuseur dans l'enfance ?). Que pouvez-vous retirer de cette expérience pour mieux vous connaître ? Et là, vous aurez déjà fait un pas considérable.

L'apprenti-thérapeute

L'apprenti-thérapeute utilise des techniques sans les maîtriser. En ce sens, il est dangereux sans le savoir, par ignorance des effets de ces techniques. C'est ainsi que l'on peut entendre certains pseudo-thérapeutes assurer la prise en charge du traumatisme en 10 séances, alors qu'ils ne connaissent pas un traître mot de ce qu'est le processus traumatique, et qu'ils ignorent la violence qui consiste à réactiver un traumatisme sans avoir les outils pour apaiser le patient ou l'aider à cicatriser cette mémoire. L'apprenti-thérapeute est dangereux par son charlatanisme. Ainsi en est-il des personnes qui s'improvisent « psys », y compris dans la vie quotidienne avec les proches. Le vrai « psy » n'est jamais « psy » dans sa vie privée car il sait bien que la première condition déontologique qui permet l'efficacité du travail est de ne pas être juge ni partie prenante dans la bataille.

Règle d'or

Le bon thérapeute ne vise pas la soumission ni la dépendance de ses patients.

Il a pour objectif que la thérapie soit une aide à une autonomisation psychique croissante. Il vise à délivrer le patient des traumatismes qui l'enferment, des croyances qui l'emprisonnent et

l'empêchent de devenir ce qu'il est vraiment, en harmonie avec ses besoins émotionnels, intellectuels et spirituels.

Il sait que le transfert du patient à son thérapeute (projection de sentiments infantiles, posture infantile vis-à-vis du thérapeute) est un outil de la thérapie (restauration des liens affectifs altérés dans l'enfance) mais qu'il n'en est pas le but.

Il n'abuse jamais de la vulnérabilité de son patient, et l'accueille avec cœur, compréhension et bienveillance.

Être thérapeute n'est pas seulement un métier. C'est une compétence dans l'écoute de qualité. Savoir écouter et accompagner avec bienveillance et sans jugement n'est pas une compétence universellement répandue, loin de là.

Apprenez à identifier cette compétence, et à ne pas être l'esclave d'un diplôme, d'une réputation, d'un titre, d'une mode, qui sont loin d'être suffisants.

Rendre l'autre fou

Les effets de la manipulation, lorsqu'elle vise à détruire, consistent à rendre l'autre fou. Ce procédé, bien connu des cliniques psychiatriques dans les pays totalitaires, consiste à induire la folie en l'autre. L'objectif est l'aliénation totale : c'est un objectif partagé par les sectes, certains pouvoirs politiques qui souhaitent conserver le contrôle absolu sur les individus, sans que cela puisse d'ailleurs se voir...

Conseil

Attention aux dogmes, aux vérités toutes assénées, ou à ceux qui vous diront qu'ils savent mieux la vérité que d'autres en matière de soin !

Sectes et psychothérapies

Il arrive que les sectes tentent de s'infiltrer dans des courants thérapeutiques. De fait, les personnes, lorsqu'elles viennent consulter, sont en souffrance donc potentiellement vulnérables.

Attention, parfois ce sont certaines techniques de thérapies qui sont stigmatisées. Il y a là une économie de pensée, car *ce n'est pas l'outil qui est condamnable, mais la façon dont il sera utilisé et surtout, détourné.*

Gardez toujours un esprit critique sur le thérapeute, et considérez bien les points suivants : Est-il capable de se remettre en question ? Est-il bienveillant ? Vise-t-il votre autonomie, ou au contraire votre soumission ? Le cadre est-il annoncé dès le départ ou est-il changeant, fluctuant ?

Les sectes : bonheur et destruction

Les sectes sont le paradis de la manipulation mentale. Elles mettent au point des techniques extrêmement sophistiquées et ce, d'autant plus aisément que, comme nous l'avons démontré auparavant dans cet ouvrage, notre société moderne nous fragilise quotidiennement en nous rendant réceptifs à la manipulation.

Dans une secte, des personnes peu scrupuleuses visent à vous détruire en vous dépouillant de tout votre argent, sans conscience ni bienveillance, bien que l'on cherche à vous faire croire le contraire. Pour cela, des techniques de conditionnement et de lavage de cerveau sont mises en place. Prise dans cette acceptation, la secte est une notion particulièrement répandue... Le marketing serait-il une secte ? Des gouvernements peu scrupuleux seraient-ils des sectes ? Oui et non, car le propre d'une secte, ce qui fait son attribution, à l'instar des escrocs, c'est de faire croire au bonheur... Nous pourrions tout de même dire que bien des conditionnements modernes visent à nous

dépouiller en nous faisant croire au bonheur ! Voyons voir, ce n'est tout de même pas si simple...

La secte s'agrippe à des personnes vulnérables et plus sensibles, telles que les personnes âgées, les enfants, les personnes seules, etc.

Règle d'or

Soyez davantage vigilant(e), lorsque vous vous sentez en état de vulnérabilité. C'est à ce moment-là que surgissent, par une forme d'instinct fondamental, les prédateurs de tout bord, et en particulier les manipulateurs... Surtout en période de vulnérabilité, créez votre armure et ne faites confiance qu'aux personnes dont la fiabilité et la bienveillance auront déjà été éprouvées.

Règle d'or

Tout ce qui rejette la tolérance et l'ouverture à la différence revêt un aspect manipulateur de fermeture... Méfiez-vous de ceux qui veulent tout interdire, qui veulent tout codifier, classer, enfermer à outrance... Il se pourrait bien que cela cache une intolérance profonde à ce que l'on ne supporte pas à l'intérieur de soi-même...

Définition

D'après la Commission nationale consultative des droits de l'homme, rédigée en 1993 en France, la secte serait un « groupement se présentant ou non comme une religion, dont les pratiques constatées sont susceptibles de tomber sous le coup de la législation protectrice des droits des personnes ou du fonctionnement de l'État de droit ; comportement sectaire : refus des lois, en exerçant des voies de fait, en accomplissant des détournements, des

abus de confiance, des infractions financières et fiscales, des mauvais traitements, de la non-assistance à personne en danger, des incitations à la haine raciale, des trafics de stupéfiants ». *La secte vise toujours une atteinte à l'intégrité, qui sera d'autant plus efficace qu'elle sera masquée.*

Une secte fonctionne de façon pyramidale, antidémocratique, souvent sous l'emprise d'un « gourou » ou d'un collège restreint de dirigeants. La doctrine se présente comme exclusive, quand bien même elle donne l'illusion d'une « liberté de conscience ». Les sectes présentent des invariants :

- il existe la plupart du temps une dimension sexuelle qui dicte des pratiques (soit des pratiques sexuelles perverses, telles que la pédophilie, l'inceste, la polygamie, ou au contraire l'abstinence totale) ;
- les sectes recherchent un dépouillement matériel (spoliations financières) et une soumission totale de l'individu ;
- elles recrutent au moyen des outils de manipulation mentale ;
- elles dissimulent leur véritable objectif.

La véritable prévention commence par une pédagogie. Mais parfois, des individus cherchent à s'aliéner de leur plein gré, et force est de convenir qu'il s'agit aussi d'un choix et d'une responsabilité vis-à-vis de soi-même.

Il est important d'apprendre à être vigilant sur les sectes. Mais il est tout aussi important de ne pas remettre à l'autre (État, famille, conjoint...) le choix de ses expériences d'éveil. Ce n'est jamais à l'autre de décider ce qui est bon pour nous et la liberté n'a pas à souffrir des peurs et des angoisses de certains qui préféreraient tout enfermer plutôt que de devoir risquer de vivre. Car si les sectes enferment l'individu, il serait honnête de ne pas

lutter contre elles en proposant d'autres types... d'enfermement !

« La société qui apprécie ses libertés doit accepter de ne pas pouvoir toujours protéger ceux qui renoncent volontairement à leur indépendance, consacrent leurs biens à des causes vaines ou s'engagent dans des pratiques qui leur sont nuisibles. Là où les questions de foi et d'association sont en cause, l'individu qui est vraiment libre n'est pas seulement libre de jouir de ses choix mais aussi d'en souffrir. »

Daniel G. Hill, cité par J.F. Mayer, Sectes nouvelles, un regard neuf, Paris, Cerf, 1985.

Les sectes procèdent fréquemment par fractures : l'individu perd peu à peu les relations à un entourage extérieur à la secte (ce qui est différent de l'apprentissage progressif d'un choix sélectif de relations qui conviennent mieux à la personne, lors d'une thérapie). Dès lors, l'individu isolé devient dévoué à la secte.

De même, la secte possède des dogmes, présentés comme infaillibles (éradication de l'esprit critique), et exige une renonciation de la part des individus. Elle peut prétendre détenir des secrets qui ne sauraient être divulgués aux non-adeptes. Elle fait circuler le message, de façon plus ou moins explicite, d'une sanction en cas de violation des dogmes et des règles (brimades, autocritiques...) ; elle interdit tout contact avec d'anciens adeptes ayant « renié » la secte, par des procédés manipulateurs ou contraignants, plus ou moins explicites (aucune référence dans le langage à l'ancien adepte, gestes d'exclusion sur lui...).

Il n'est pas question ici de remettre en cause la liberté individuelle de pratique religieuse et de croyances, aussi

farfelues soient-elles. Ce n'est pas en raison de leurs dogmes que les sectes sont critiquables, mais pour leurs dérives lorsqu'elles mettent en danger la vie des personnes. C'est certainement dans les sectes que l'on rencontre la plus grande diversité dans l'utilisation des **procédés de manipulation mentale**, d'endoctrinement. La secte séduit par sa promesse de bonheur. Le piège se referme progressivement sur l'adepte : elle ne vise pas à développer son esprit critique mais à l'enfermer dans un système de moindre réflexion. L'adepte croit s'engager dans une voie alors qu'il s'agit en réalité d'une autre, qu'il ignore jusqu'à tardivement, au fur et à mesure de son engagement. Puis, une fois sa liberté mentale et matérielle totalement aliénée, la victime se verra abusée par la secte, sur le plan psychique, matériel et spirituel. Ainsi des pratiques de mise sous influence peuvent conduire à des altérations dans la formation de la pensée, une perturbation des besoins physiologiques et une déstabilisation psychologique. La conséquence est une **augmentation de la dépendance et l'enfermement dans un système fermé de croyances. C'est le propre du fanatisme religieux, de l'intégrisme.**

La manipulation mentale ne fonctionne que si elle reste **entièrement dissimulée**, pour que la victime soit persuadée qu'elle dispose librement de ses pensées et de ses décisions. En agissant de la sorte, ceux qui mettent en œuvre la manipulation mentale parviennent à acquérir domination psychique et physique, pouvoir, profits et exploitation financière au détriment de leurs victimes qui ont l'illusion d'avoir adhéré librement au système.

Il est du devoir de chacun de dénoncer toutes ces **atteintes à la dignité et à l'intégrité humaine**, car de telles pratiques dénie à l'individu sa liberté et son droit à disposer de lui-même.

La puissance de l'égrégore

L'égrégore est un outil recherché des sectes pour sa puissance.

De la même étymologie que grégaire (de « *grex, gregis* » signifiant « troupeau » en latin), ce nom désigne la puissance émotionnelle du groupe lorsque les individus parviennent à ressentir une émotion fusionnelle comme si l'individu était le groupe, et le groupe, l'individu. C'est une notion ésotérique, mais chacun a pu ressentir cette charge émotionnelle collective, lors d'une puissance charge émotionnelle en groupe où la pensée est dirigée au même endroit (prière collective, chants collectifs, meeting...). Cette forme de transe collective peut être créée artificiellement dans les sectes, au terme de longues cérémonies collectives, par la répétition incantatoire de formules, de rituels...

L'égrégore n'est heureusement pas présent que dans les sectes, mais sa puissance en fait un outil d'asservissement de choix. Car cette émotion collective peut être aussi la source d'une puissante manipulation émotionnelle sur l'individu. Elle survient en groupe, or le groupe est souvent l'instrument d'une régression psychique. L'individu ose moins s'opposer lorsqu'il appartient à un groupe que s'il s'agit d'une opposition en face à face, d'individu à individu. Le groupe apporte avec lui la crainte du jugement, la crainte de l'exclusion, la crainte de l'abandon. Mais en outre, celui qui a ressenti la puissance de l'égrégore sait aussi que cette circulation énergétique crée un tel moment de fusion heureuse avec le groupe que l'individu n'aura de cesse de désirer la reproduire, ce qui peut le rendre dépendant à la secte.

Quelques techniques de manipulation des sectes

La détection des potentiels

Les adeptes potentiels sont d'abord choisis pour leurs qualités : argent, charisme, éloquence, talent, réseaux... Car ce sont ces qualités qui apporteront à la secte.

Puis ils sont abordés en période de vulnérabilité, de fragilité, de deuil... Le tempérament fragile pourra être détecté au cours d'une discussion, d'un test...

La curiosité

L'approche de l'adepte potentiel se fonde sur la curiosité intellectuelle et sur une séduction pseudo-humanitaire. Il s'agit de rassurer l'adepte, et de lui donner le sentiment que le groupe s'articule autour de valeurs morales partagées par tous.

La curiosité peut être attisée par des programmes alléchants autour du bonheur, du développement personnel, des activités humanitaires, culturelles, éducatives, de l'ésotérisme, de médecines alternatives, etc. Ces différents thèmes, parce qu'ils sont très intéressants, permettent de capturer facilement un public peu averti. Difficile de trouver son chemin dans cette forêt, entre des personnes extrêmement développées, qui sont de grands libérateurs de l'esprit, et des personnes prédateurs, qui manœuvrent sur notre quête de sens !

Règle d'or

Méfiez-vous des longs discours... Plus quelqu'un vous rabâche les oreilles sur ses supposées valeurs, plus vous devez être vigilants... En psychologie, il est fréquent que celui qui dit... n'y est pas en réalité.

La séduction

La séduction se fondera sur l'attrait du bonheur. La secte proposera, l'air de rien, l'espoir de guérir, de se développer, de trouver une « famille », de résoudre les problèmes, de sauver d'un danger grave (parfois fabriqué de toutes pièces). Elle ne dira rien des modalités d'accès à cet espoir..., conservant pour elle les clés du pouvoir.

La flatterie

La flatterie marche très souvent ! Il s'agira de détecter, qu'elles existent ou non, des qualités chez l'adepte, tout en lui faisant croire que ces qualités ne trouveront à se développer qu'au sein de la secte. Ce faisant, la secte manipule sur le besoin de reconnaissance, qui est un besoin d'autant plus fondamental chez l'humain que nous avons été peu reconnus tels que nous étions vraiment dans notre enfance (il fallait s'adapter à des « normes » sociales, être comme ceci, cela..., mais finalement, pas vraiment soi-même).

Le sentiment d'une communauté d'amour

Le but est de donner au futur adepte l'impression qu'il a enfin découvert sa « vraie » famille et qu'il ne sera plus jamais seul. Ce faisant, la secte vient pallier le besoin d'affection, le sentiment d'abandon et autres carences émotionnelles de l'adepte.

En outre, la communauté devient un moyen conformiste : il s'agit d'intérioriser les règles du groupe, de se sentir accepté dans une communauté, jusqu'à créer une forme de dépendance au groupe. Cette dépendance progressive altère l'identité personnelle et les émotions individuelles au profit du groupe. L'idée est de créer

artificiellement « l'illusion groupale », pour engendrer euphorie, excitation, régression chez le sujet, donc diminution de son esprit critique.

D'ailleurs, pour augmenter cette appartenance au groupe, le sujet aura dû se montrer vulnérable au sein de ce groupe, soit lors d'une initiation pour marquer une appartenance, soit de façon régulière. Par exemple, il peut s'agir de révéler en public des pensées intimes sous la forme de confession, afin de soumettre le sujet par un sentiment de honte et de culpabilité. Parfois, les sectes consignent une somme d'informations personnelles, mais aussi des enregistrements et des vidéos destinés à être utilisés contre les adeptes s'ils se montrent récalcitrants et rebelles.

En somme, il s'agit de modifier peu à peu la conscience morale de l'individu, de façon insidieuse et sournoise. Cette modification des états de conscience augmente la fragilité de l'individu, et permet qu'il adhère à des thèses et opinions auxquelles il n'aurait pas adhéré s'il avait été seul, et si le processus d'appartenance avec corruptions morales progressives n'avait pas eu lieu.

Enfin, les sectes peuvent agir et réglementer la vie sexuelle de leurs sujets, car la sexualité est le lieu de l'intimité psychique par excellence (soit de régénérescence pour un couple qui fonctionne bien, soit de maltraitance efficace). La sexualité peut ainsi être interdite, ou au contraire, encouragée (mariages forcés, pédophilie et/ou inceste, orgies...).

Le sentiment de faire partie d'une élite

La secte fait croire à l'adepte qu'il a accès, au sein du groupe, à des connaissances secrètes, extraordinaires, élitistes. Ces connaissances sont réservées aux « initiés », dont on lui fait croire qu'il fait partie. La secte peut aller

jusqu'à lui faire croire que, par son appartenance, l'adepte est « sauvé » (du mal, de la dépravation, de l'échec, etc.), et protégé, et qu'il œuvre pour la lumière.

Le partage de secrets

Les secrets d'initiés seront partagés au travers d'un langage codé et mystérieux, où les mots et phrases peuvent revêtir un caractère incantatoire. Ce langage sert de reconnaissance, devient un processus mnésique pour être imprégné de la doctrine de la secte.

Par le langage d'initiés, le sentiment de communion est renforcé, les adeptes se distinguent des non-adeptes, dans la joie d'un langage élitiste partagé.

L'illusion d'agir pour une « bonne cause »

Cette illusion est présentée dès le départ, dans les motivations d'existence de la secte. Néanmoins, cette cause est défendue par tous les moyens, et c'est à cet endroit même que la secte peut se voir comme une secte. L'idéal présenté peut convenir aux valeurs morales des adeptes, mais c'est au nom de cet idéal, comme dans le fanatisme religieux, que la secte parviendra peu à peu à corrompre ses adeptes, en les laissant ignorants, au moyen de désinformations, de vols, de détournements de fonds, d'abus de biens sociaux, de menaces, d'attentats, de suicides collectifs...

Règle d'or

Une secte ne dit jamais son nom... et se défend toujours de l'être...
À vous d'observer et de réfléchir !

Le martèlement de vérités simplificatrices

Comme dans le jeu politique, la manipulation dans la secte consiste à marteler des vérités simplificatrices, que l'on présentera comme évidentes pour tous et incontestables. Ces vérités s'offrent en réponse à toutes les questions posées par les adeptes, et deviennent des formes de slogans internes à la secte.

Le marquage du corps

Certaines sectes utilisent un vecteur puissant d'emprise sur autrui : le marquage du corps. Ce marquage peut être vestimentaire, symbolique ou réel (tatouage, jeûne...). L'intrusion se fera avec l'illusion du consentement des adeptes : la marque dans le corps est un puissant moyen de soumission psychique.

L'aliénation sensorielle

Outre le marquage du corps, la secte utilise souvent des conditionnements sensoriels : nourriture pauvre, déséquilibrée, privation de sommeil ou sommeil interrompu arbitrairement, confusion dans la notion du temps et de l'espace, pratique de chants incantatoires... La distorsion des signaux envoyés aux cinq sens crée des situations de fragilité psychique, destinée à destituer le sujet de son esprit critique.

L'utilisation intentionnelle du mensonge

La secte ment inévitablement au départ sur ses finalités réelles. Ce mensonge peut consister en fausses informations, désinformations ou absence d'information (mensonge par omission). Lorsque l'adepte découvre la vérité, il est souvent trop tard : soit il a déjà été corrompu en chemin (corruption morale surtout), soit il aura été dépouillé..., dans tous les cas, il ne peut plus revenir en arrière. La secte prétendra avoir donné toutes les informations, mais que ce sont les adeptes qui ne les ont pas entendues ni comprises à bon escient.

L'interdit et l'illusion de penser

La secte interdit la pensée, tout en donnant l'illusion aux adeptes qu'ils pensent. Tout est savamment structuré pour que l'interdit de pensée pèse sur les codes de la secte, son langage, l'illumination du gourou. Certaines sectes ont des gourous qui demeurent d'ailleurs invisibles, et tirent les ficelles derrière les adeptes, leur laissant croire qu'ils possèdent leur libre arbitre. L'adepte ne doit pas interroger certains dogmes de la secte, et doit se laisser guider. La secte lui fera souvent miroiter qu'il n'aura accès que plus tard à la « vérité », au fur et à mesure de son chemin initiatique.

L'utilisation de la peur et de l'inquiétude

La secte joue sur la peur et l'inquiétude, en insinuant que l'adepte court des dangers personnels s'il sort de la secte, qu'il risque de ne plus avoir accès à tel ou tel avantage que donnerait la secte, etc. Cette théorie peut aller jusqu'à la fin du monde : l'adepte ne serait plus protégé s'il quittait la secte et serait désormais une proie facile pour l'extérieur (alors qu'il est en réalité une proie à l'intérieur du système...). Il s'agit de faire croire que

l'extérieur est plus dangereux que l'intérieur de la secte elle-même qui, encore une fois, ne dit pas son nom et laisse croire que les personnes y sont parvenues en pleine liberté de conscience.

L'aliénation par injonction paradoxale

Les sectes sont friandes de messages paradoxaux, destinés à entraîner doute et confusion dans l'esprit de l'adepte, quant à ce qui est ou non permis. Or, la confusion psychique crée le manque de confiance en soi, et donc, l'aliénation progressive à autrui (lorsque je n'ai pas suffisamment confiance en moi, je m'en remets à autrui).

En outre, ces messages paradoxaux sont un moyen manipulateur pour la secte, afin de pouvoir prôner tout et son contraire en cas de mise en cause.

La dépendance financière

L'une des façons de capturer l'adepte consiste à le rendre dépendant financièrement et affectivement de la secte, tout en l'impliquant toujours davantage dans les activités et la mise à disposition de la secte.

Des règles intransigeantes imposées par une stricte hiérarchie

Sous prétexte de recherche de l'humilité, l'adepte doit demander la permission à une hiérarchie très structurée pour les actes les plus anodins. L'effet est de réduire progressivement le libre arbitre et d'accroître la dépendance à un système antidémocratique, qui décide à la place du sujet.

La rupture avec le milieu d'origine

Avec la secte, deux solutions. Soit le sujet parvient à y faire adhérer des proches, soit il va peu à peu se séparer de ses proches, vécus comme « ignorants ». La rupture avec le monde extérieur s'amorce, ainsi qu'une désocialisation progressive du sujet. Ce point n'est pas à confondre avec la rupture d'une personne vis-à-vis des relations toxiques qu'elle pouvait entretenir avant d'entrer en thérapie par exemple. Il ne s'agit pas ici, pour la personne, de rompre des relations toxiques pour choisir d'autres relations plus épanouissantes et respectueuses, mais d'un système d'aliénation dans un cercle clos et désocialisant.

Cette rupture peut s'accompagner de la destitution des papiers d'identité, d'un changement d'identité (nouveau « baptême » ou « titre »), visant à augmenter l'emprise sur l'adepte.

Les ennemis extérieurs

Pour justifier de sa fermeture, la secte s'invente souvent des ennemis, des complots, des menaces extérieures supposées. Cette menace extérieure a pour fonction de faire peur aux adeptes et de resserrer les rangs. Remarquez bien que l'on retrouve ce procédé en politique, et dans tout milieu corrompu et manipulateur.

Critères de détection d'une secte

Au début de la secte, l'adepte se retrouve dans une « famille », un cocon protecteur et rassurant. Il a le sentiment d'être une personne importante, reconnue pour elle-même, dans son authenticité. Le groupe semble dévoué, accueillant, bienveillant, affectueux, ce qui

rassure l'adepte et lui donne l'illusion d'être enfin « chez lui », dans une famille de substitution plus ouverte et compréhensive que la famille naturelle. Cet accueil se produit fréquemment à l'issue d'une cérémonie d'initiation chargée d'épreuves, à l'issue desquelles l'adepte est « intronisé » comme faisant partie de la secte (qui, de toute évidence, ne se nommera pas comme telle !).

Par exemple, dans la secte Moon, les adeptes étaient enveloppés de mots d'amour, d'affection, de flatterie, de contacts physiques, affectueux. Dès lors, pour les personnes vulnérables, ayant subi des fêlures dans l'estime d'elles-mêmes, la secte répondait aux carences, aux besoins affectifs, dans un premier temps...

Dans bien des cas (en particulier dans les sectes), il ne s'agit plus de recettes ponctuelles, mais d'un conditionnement global, d'un effort pour modifier complètement le comportement du nouvel adepte. On l'oblige à un changement total de règles de vie (alimentation, sommeil, travail, loisirs, sexualité, etc.) qui lui fait perdre tout repère. On le force à changer de lieu : il quitte son milieu pour un lieu fermé (religieux, guerrier...), parfois à l'étranger. C'est une coupure totale avec tous les liens affectifs antérieurs, avec sa famille, son milieu socioprofessionnel. Il ne lui est pas possible d'écrire, ou de téléphoner à sa famille, sauf une fois par an (c'est la règle chez les Mormons).

Règles d'or

Soyez prudents !

Lorsque vous rencontrez quelqu'un, ne lui donnez pas tout de suite votre amitié ; ne lui ouvrez pas trop vite votre cœur, votre domicile, votre intimité. Ne dévoilez pas trop de choses sur vous-même.

Patiencez. Et observez. Observez comment la personne se comporte, si elle est cohérente entre ses paroles et ses actes. Observez si elle a parfois des remarques malveillantes à votre encontre. Observez si elle est dans l'échange, ou si elle attend systématiquement que tout vienne de vous. Observez si elle vous donne à l'inverse « trop », et interrogez-en les raisons.

Si vous partez « tout feu, tout flamme » dans une relation nouvelle, sans conserver la moindre réserve, vous risquez de vous brûler les ailes !

Attention toutefois. Prudence ne veut pas dire méfiance, et observation ne veut pas dire passivité. Créez, construisez, mais prenez le temps de le faire. Vous vous économiserez beaucoup de déceptions et de déboires.

Harcèlement, manipulation et maladie mentale

La manipulation est l'outil par excellence du harcèlement, qu'il soit moral, physique, sexuel.

Néanmoins, le harcèlement est un processus ciblé sur une personne ou un groupe, de façon intentionnelle, qui vise à l'autodestruction de ce dernier.

Disons, en somme, que le harcèlement utilise des techniques de destruction là où la manipulation « simple » aura échoué. De fait, le but de la manipulation est de *soumettre*.

Dans le harcèlement, la soumission n'est pas si aisée à obtenir, aussi il s'agit de *démètre*, à défaut d'obtenir la soumission. En outre, la manipulation peut être ponctuelle, tandis que le harcèlement est un procédé au long cours.

Le harcèlement est l'apogée de la manipulation. Au départ, il y a un « mirage » : la manipulation œuvre tranquillement, dans l'ombre. Dès que la personne s'aperçoit de la supercherie, elle risque de devenir... harcelée. Bien sûr, le harcèlement utilisera toute la panoplie de la manipulation, mais désormais pour détruire l'autre (et plus seulement le soumettre) ou, mieux encore,

le conduire à l'autodestruction (raffinement de l'art). Car dans le harcèlement, surtout dans le harcèlement moral, il s'agit pour le harceleur de s'économiser sur les « basses œuvres », et de laisser à la victime le soin de les accomplir (gestes autodestructeurs).

Interrogeons-nous sur les postures psychiques qui maîtrisent le mieux la manipulation et le harcèlement. Car faisons preuve d'un peu de bon sens : pour manipuler ou harceler l'autre, c'est-à-dire vouloir l'instrumentaliser, nier en lui son humanité et sa dignité, lui causer préjudice, lui nuire et le soumettre, il est logique de ne plus tout à fait être en bonne santé psychique. Mais que veut-on dire par là ?

La maladie mentale

La maladie mentale, c'est-à-dire la maladie psychiatrique, n'est souvent pas consciente de ses actes, donc jugée irresponsable. Il s'agit à tout le moins d'une absence de conscience intellectuelle et perceptive (partielle ou totale).

L'opinion commune nomme « maladie mentale » la perversion par exemple. Ce n'est pas le cas pour le monde des spécialistes. Car la maladie mentale est une rupture avec le réel occasionnée par des phénomènes délirants. Dans la perversion, il n'y a pas de rupture apparente avec le réel, pas de délire, mais une négation de l'autre dans son humanité, dans sa dignité, dans son existence.

Par exemple, la schizophrénie est une maladie mentale qui peut enrayer la perception commune et la conscience des événements : ainsi, le sujet peut agresser sous une modification perceptive (par exemple, croire que le diable l'attaque et qu'il doit s'en défendre). Le jugement est

alors considérablement altéré et l'on ne saurait parler d'intention criminelle.

Mais, à tout le moins, le délire paranoïde du schizophrène ne concerne guère le harcèlement, car les psychopathologues le savent, « l'objet de fixation » du schizophrène est majoritairement fluctuant, malléable, changeant. « L'objet de fixation » (l'individu ciblé), c'est la personne « ciblée » par le manipulateur ou le harceleur. Il est question de stratégie, donc de durée.

Cet objet doit être durable pour impliquer un comportement réitéré, qui caractérise le harcèlement (cf. étymologie) et le distingue de l'agression simple (et ce, en dépit de la législation canadienne qui précise qu'il peut également s'agir d'un incident isolé, selon une définition très large du harcèlement qui comprendrait tout comportement malséant, discriminant et blessant, mais réduirait donc la spécificité du harcèlement à une agression).

Les états limites

De la même façon, chez les sujets dits « borderliners », un certain usage de la violence peut être fait, mais sur le mode d'une décharge affective et pulsionnelle, sans particulière intention de nuire, et souvent avec une culpabilité ultérieure. Ici, nous sommes plutôt dans un cycle de violences morales et/ou physiques, d'une manipulation parfois très ponctuelle, sans nécessairement une intention de soumettre et de détruire l'autre (ou sinon, très momentanément, et non durablement). Le débordement affectif vient supplanter la conscience, au moins partiellement, comme dans le cas de la pulsion addictive, où le sujet est submergé par une angoisse intolérable. De plus, le sujet peut vouloir la violence sans avoir l'intention de nuire, comme lors d'une violente

dispute de couple, où chacun « rend la monnaie de sa pièce » à l'autre, et utilise des procédés manipulateurs ponctuels, qui seront regrettés par la suite.

La perversion

En revanche, et voilà ce qui nous préoccupe davantage, les pathologies limites ou avérées telles que paranoïa et perversion sont assez bien insérées socialement. De plus, elles peuvent cibler une personne **de façon durable**. Or, c'est bien ce qui caractérise le harcèlement : la permanence de « l'objet » visé, de la personne cible.

La manipulation est le mode de fonctionnement habituel de la perversion. Mais rappelez-vous, la manipulation agit toujours de façon cachée. Dès lors, la perversion a pour principale caractéristique de ne pas se voir au premier coup d'œil (sauf pour les personnes particulièrement aguerries !). « La perversion est une *anti-relation*, elle ne fonctionne que sous le mode du *rapport*, elle ne produit que des *rapports de force*, donc de pouvoir : séduction, emprise, domination. [...] La perversion joue sur tous les tableaux. Elle mêle l'inversion de la réalité à la banalisation des situations graves et au déni des actes profanateurs. Elle prône l'impudeur et le non-respect de l'intimité, échange fausses confidences contre confidences forcées, renverse les principes humains, retourne les situations en défaveur de la vérité et empoisonne pour garder l'autre en prison malgré lui... », nous dit Saverio Tomasella^{VI}.

Définition

« Le mot de perversion est employé pour qualifier l'instrumentalisation de l'humain et toutes les entreprises de

désobjectivation^{VI}. »

Ayez l'œil, et méfiez-vous des personnes « adorées » par tous, des discours fanatiques et unanimes qui encensent tel ou tel individu : il pourrait y avoir de la perversion derrière...

Dans la perversion, le mode de rapport à l'autre est instrumental. Néanmoins, il est constant pour tous, et ne s'acharne pas nécessairement en particulier sur une personne, à l'inverse de la paranoïa, pour laquelle cet acharnement est quasi systématique.

La paranoïa

Dans la paranoïa, bien qu'il y ait délire, il n'est souvent pas visible, même aux yeux des spécialistes.

Le harcèlement est même vécu sur le mode persécutoire de « la légitime défense ». La perception sera modifiée par une méfiance excessive, mais le raisonnement comme l'argumentation, et ainsi donc le calcul et la stratégie, seront conservés. Alors, qu'est-ce à dire ? Le sujet a-t-il l'intention de nuire ? Oui, mais il la raccroche à ce qu'il interprète de façon inadéquate comme de la légitime défense. Voilà de quoi nous rendre perplexe sur les ressorts complexes de la psychologie...

Car pourtant, l'intention de nuire est bien présente, et elle vise la dignité de la personne ciblée. L'autre est d'abord vécu comme un objet de jouissance. Pour arriver à ses fins, le harceleur use de stratagèmes, de stratégie et de manipulation. Il a donc conscience de ses actes. Mais la conscience, en psychologie, a ses limites. Car s'il existe une conscience intellectuelle, en revanche, elle peut être totalement dissociée de la conscience émotionnelle. Par exemple, il arrive que des sujets pédophiles indiquent avoir conscience d'avoir commis des

attouchements sur des enfants, mais qu'émotionnellement, ils raccrochent ces gestes à de « l'amour », à un « partage » de sentiments, sans éprouver le moins du monde, par stratégie défensive, la souffrance psychique vécue par ces enfants.

Somme toute, le harcèlement sera surtout le fait de pathologies qui sont en capacité de fixer durablement sur un objet, c'est-à-dire « d'élire » pour cible une personne sur le temps et dans la chronicité.

L'inversion des rôles

La paranoïa inverse souvent les rôles : le bourreau se présente en victime, et la victime est présentée en bourreau. L'argumentation a l'air solide, et utilise bon nombre de procédés manipulateurs déjà décrits *supra*, notamment au niveau rhétorique.

Le plus grave, du point de vue psychologique, est de manipuler sans le savoir. Car cela signifie que la personne est traversée par des processus manipulateurs à son insu... Pour les atténuer, il faudrait les détecter, c'est-à-dire aider la personne à en prendre conscience. Il n'est pas sûr que la personne accepte de voir cela en elle-même... Donc ne vous dites pas que si la personne n'en a pas conscience, ce n'est pas grave : c'est pire !

Se sortir de la manipulation

Se sortir de la manipulation n'est pas chose aisée. Il aurait mieux valu ne pas y tomber et ne pas se laisser avoir !

La première étape consiste à s'informer. Mais, la plupart du temps, l'on ne s'informerait sur la manipulation qu'après l'avoir subie.

Pour une société, l'endroit où nous devrions être éduqués et sensibilisés à détecter la manipulation est l'école, c'est-à-dire le lieu censé nous développer notre esprit critique.

Car le premier rempart contre la manipulation est bien la force de l'analyse et de l'esprit critique. Le second rempart est la connaissance de soi.

Développer son esprit critique

Première étape : développer son esprit critique

L'esprit critique est la capacité de discernement (faire la part des choses), qui s'appuie sur la conscience. La conscience oriente le regard sur les situations. Nous l'avons tous expérimenté. D'un coup, eurêka, vous avez trouvé ! Vous n'aviez pas vu les choses sous cet angle... C'est cela, une prise de conscience.

La manipulation est déjouée par la prise de conscience. La conscience est comme la mémoire : elle se travaille au quotidien. Demandez-vous : est-ce que je pourrais voir les choses autrement ? Si oui, comment ? Discutez-en. Faites des hypothèses, lisez, instruisez-vous sur le sujet. À force d'obtenir des prises de conscience, ces dernières viendront plus aisément, plus rapidement ; elles seront plus fluides. La conscience est un art qui se pratique.

La manipulation agit dans l'ombre. Lorsqu'elle est éclairée par une prise de conscience, elle n'a plus de puissance. Elle peut devenir harceleuse, parce que la supercherie a été démasquée, comme lorsque certains despotismes tuent leur peuple dès qu'il commence à voir clair dans le jeu manipulateur. Mais une fois démasquée, la manipulation ne peut plus agir, en tout cas, plus agir chez celui qui a été démasqué comme étant à l'origine de cette manipulation.

Le premier combat contre la manipulation se mène donc en travaillant notre regard sur les situations, et en apprenant à les voir sous d'autres angles.

La conscience n'est pas une recette de cuisine

Apprendre à changer de regard, ce n'est pas une « recette », c'est un travail sur soi qui demande des efforts. D'une manière générale, ne soyez pas trop enclins à utiliser des recettes (au bonheur, à la découverte de soi...). Ces recettes sont souvent des techniques d'orientation et de manipulation qui nient la vie psychique de l'être.

Questions personnelles

Qu'est-ce que je pense, moi ?

Qui pense cela, à travers moi ? (qui, dans mon entourage, a cette opinion ?...)

Chez qui ai-je déjà entendu dire cela ?

Autant de questions pour parvenir à se créer son propre jugement, en dépit des paroles assénées depuis l'enfance (tel ou tel préjugé familial qui nous a été transmis, telle opinion majoritaire, telle idée diffusée dans les médias...).

Inverser la situation

Une bonne technique, pour exercer son jugement, consiste à se mettre à la place de l'autre. Est-ce que, si j'étais l'autre, j'agirais ainsi ? Sinon, pourquoi ? Qu'est-ce que cela ferait si j'étais à sa place ? Comment me sentirais-je, etc. ? Et de sa place, comme je me vois, moi ?

Et si j'étais extérieur(e) à la situation, comment analyserais-je ce qui se passe dans la relation ?

Reconnaître la manipulation

Règle d'or

S'informer !

Vous avez lu ce livre : lisez-en d'autres ! Ne cessez pas de chercher des informations sur la manipulation, et demandez-vous toujours : à quel moment me suis-je fait avoir ? Pour quelles raisons ? À l'heure actuelle, suis-je manipulable ? Par qui ? Comment ?

La détection de la manipulation ne peut se réaliser que par des exercices d'observation et de remise en question quotidiens.

Astuces

- Apprenez à écouter vos sensations, vos sentiments.
- Apprenez à détecter, par une écoute quotidienne (prenez 10 minutes seul(e) et demandez-vous ce que vous ressentez et pourquoi), des sentiments de malaise.
- Mettez-vous dans une position confortable, sans être dérangé(e). Prêtez attention à votre respiration.

Comment vous sentez-vous ?

Avez-vous mal ?

Où avez-vous mal ?

Êtes-vous contrarié(e) ?

Parvenez-vous à rester seul(e) quelques minutes ? Sinon, pourquoi ?

En apprenant à écouter vos ressentis (là encore, il s'agit d'un exercice quotidien, pas d'une lubie à faire de temps en temps), vous apprendrez à détecter vos malaises, et ensuite, à détecter vos malaises en présence de telle ou telle personne. Une fois votre malaise détecté, vous n'aurez plus qu'à l'analyser pour en trouver la source.

La manipulation procède par systèmes de verrouillage psychique. Elle fonctionne d'autant mieux que les personnes ne sont pas à l'écoute de leurs verrouillages intérieurs, au sentiment de malaise que ces verrouillages créent.

En pratiquant cet exercice au quotidien, vous parviendrez à détecter des personnes ou des situations qui ne vous conviennent pas, et à les déjouer.

Conseil

Sans être pour autant « parano », pour devenir moins manipulable, n'oubliez pas de vous demander quel est l'intérêt de la personne à vous dire ceci ou à faire cela. L'être humain est ainsi fait qu'il n'agit jamais sans en avoir un bénéfice (psychique, matériel, etc. Par exemple : bonne image de soi car l'on se sent utile, intérêt financier, jalousie ou au contraire plaisir de voir l'autre heureux...).

Quelques préceptes indispensables

- Je diffère toujours ma réponse.
- J'ai le droit de changer d'avis.
- Ce que je pense vaut davantage que ce que pensent les autres.
- Je me méfie des beaux discours et des grandes paroles.
- Je refuse que l'on me touche si je ne le souhaite pas.
- J'ai le droit de dire que je n'ai pas envie, sans avoir à me justifier.

Autocensure

Il est fondamental de porter attention à ce que l'on s'interdit de dire, ou aux pensées qui nous traversent mais que l'on s'interdit.

Pour quelles raisons ?

Lorsqu'il y a de la manipulation, nous n'osons plus dire ouvertement ce que nous pensons.

Vigilance, lorsque vous ressentez ce poids.

Règle d'or

Le nombre n'est jamais une garantie de qualité (au contraire).

Devenir un consommateur averti

Devenir un consommateur averti exige de se connaître et de savoir ce que l'on désire vraiment.

Revenez à des questions essentielles.

- Ai-je besoin du produit ?
- Est-ce un désir purement temporaire ?
- Est-ce que je pourrais m'en passer sans que cela ne me nuise ?
 - Si cela me nuit, en quoi ?
 - Qu'est-ce que j'imagine désirer dans 10 ans ?
 - Est-ce que j'ai été influencé(e) et par qui ?
 - Est-ce que la publicité ou le commercial a joué un rôle dans mon désir d'achat ?
 - Quel bénéfice vais-je en retirer ?
 - Ce bénéfice est-il équivalent, supérieur ou inférieur à la dépense ?
 - Le produit est-il durable ou non ? Est-ce pris en compte dans le prix ?
 - Ai-je le temps de jouir de cet objet lorsque je l'aurai à disposition ?
 - Est-ce que je me lèse d'autre chose de plus important en consommant ce produit ?

Soyez vigilants, encore une fois ! Posez-vous toujours la question de savoir si ce que vous voyez, entendez, percevez correspond à ce que vous ressentez et à qui vous êtes vraiment. Ne vous laissez pas créer ni imposer des désirs que vous n'avez pas, qu'ils émanent de la publicité, des commerciaux, de vos enfants, de vos voisins...

Sortir du contexte

Un excellent exercice, auquel ne résiste aucune manipulation, consiste à sortir du contexte. Si vous le pouvez, tentez de faire l'exercice une fois par an. Durant une semaine minimum, rompez avec votre rythme habituel. Partez en vacances, loin, dans un environnement différent de votre environnement quotidien. Ne répondez pas au téléphone, faites un jeun médiatique (télévision, ordinateur, journal...). Rencontrez d'autres personnes. Au retour, prenez trois heures pour faire un bilan. Qui vous a manqué ? Qui avez-vous vu sous un nouveau jour ? Qui êtes-vous heureux de retrouver ? Qui non ? Et posez-vous des questions semblables vis-à-vis du travail, de votre habitation, etc.

Si vous ne pouvez pas partir une semaine, tentez l'exercice un jour tous les deux mois. Durant un jour, faites un jeûne total de vos relations, des médias, de votre travail, et changez d'environnement (nature...).

Apprenez à dire non !

Évitez les prétextes, dites « non, cela ne m'intéresse pas ».

Vous pouvez expliquer votre « non » pour que l'interlocuteur comprenne sa motivation, mais seulement si vous en avez envie.

En revanche, ne confondez pas explication et justification. Dans la justification, vous vous sentez coupable de dire « non » !

Écoute-t-on votre « non » ?

Lorsque vous n'êtes pas d'accord, dites-le.

Observez... Est-ce que l'autre vous écoute et respecte votre désaccord ?

Est-ce qu'il insiste plusieurs fois malgré votre refus, et si oui, pourquoi ? Est-ce qu'il vous juge, tente de ne pas entendre votre désaccord ou de vous pousser à modifier votre opinion ?

Si vous êtes obligé(e) de répéter plusieurs fois votre « non », c'est que vous n'êtes pas respecté(e), et que vous êtes certainement face à un manipulateur. Fuyez !

Règles d'or en amour

Prononcez-vous véritablement sur votre relation au terme des trois premiers mois, c'est-à-dire au terme de la phase de « capture » pour les manipulateurs de l'amour.

Règles d'or

Le manipulateur est d'abord un bon observateur...
Soyez meilleur observateur que lui !

Le combat, la fuite ou l'évasion

Face à la manipulation, il existe trois techniques de résistance : le combat, la fuite ou l'évasion.

Le combat

Le seul combat dont vous sortirez vainqueur dans la manipulation est un combat contre votre propension à vous laisser manipuler.

En revanche, la manipulation gagne toujours lorsqu'elle vous entraîne sur les pentes glissantes de la vengeance, des effets de miroir (« puisqu'il me l'a fait, je vais le lui faire aussi... »), de la malveillance. De fait, elle sera

parvenue à vous corrompre moralement, et la corruption fait le lit de la soumission !

Mettre des limites, vous protéger, ne pas vous laisser faire, apprendre à ne pas être dupe, demander à autrui ce qu'il attend de vous, ce ne sont pas des outils de combat.

La fuite

La fuite n'est pas à confondre avec l'évasion.

Fuir est une forme de soumission, par peur, tandis que l'évasion est une libération mûrement réfléchie et consentie.

Dans la fuite, l'individu conserve la peur ; il est donc encore sous contrôle.

L'évasion

L'évasion consiste notamment à se sortir d'une relation d'emprise où intervient la manipulation. Elle est surtout de mise en amour, puisque la séparation avec un manipulateur n'est pas une séparation habituelle. Le manipulateur dans le couple présente un profil pervers : l'autre lui appartient.

Il s'agit donc de préparer son départ, et de manipuler en retour, afin de pouvoir partir sereinement, sans y laisser trop de plumes : réfléchissez aux prises, travaillez à ce que ces prises n'existent plus (compte joint, papiers importants, etc.), feintez et n'attirez pas l'attention sur votre départ. Une fois la stratégie de repli trouvée, et votre protection assurée, vous pourrez alors annoncer votre séparation et ne plus craindre les représailles.

Mais arrêtez de croire naïvement que, puisque vous, vous êtes bien intentionné(e), la séparation va bien se passer ! Le dialogue se construit toujours à deux, au moins.

La connaissance de soi

La connaissance de soi est la seconde arme puissante contre la manipulation. Elle implique un chemin personnel de longue haleine, qui ne se termine jamais. Car, au fur et à mesure que l'on progresse sur soi, l'on comprend qu'il y avait encore des perspectives à approfondir et que la mesure de l'être est infinie.

Néanmoins, cet inachèvement est une richesse, et le chemin s'apprécie en chemin, pas nécessairement à son terme (si ce dernier survient un jour !).

Cette connaissance de soi implique fatalement une introspection (regarder à l'intérieur de soi) ainsi qu'une analyse qui emprunte la remise en question. Se remettre en question, c'est considérer que nous n'avons pas forcément raison sur tout mais que nous avons à apprendre de tout. Il est fréquent que le chemin de la connaissance de soi soit une épreuve de transformation dans la souffrance, car nul n'aime à rompre son équilibre, fût-il extrêmement précaire, pour traverser une période d'incertitude qui sera la seule clé du changement.

Attention à l'excès de remise en question

Si la remise en question est nécessaire, il convient d'être prudent car son excès indique un manque de confiance en soi. Dans la remise en question, il s'agit de s'améliorer, pas de se maltraiter ni de s'empêcher d'avancer. La remise en question doit avoir lieu à bon escient, pas sur tout et n'importe quoi.

Les voies de sagesse séculaires (diverses philosophies) sont de précieux recours contre la manipulation. Elles donnent des réponses à notre quête indispensable de sens, et sont donc aussi des remparts contre des types de manipulation sectaire.

L'influence en thérapie

L'influence en thérapie est un outil positif de libération de la vie psychique. Cet outil vise à libérer, à déconditionner, à autonomiser, et non à soumettre ou détruire. Mais, lorsque l'on y regarde trop rapidement, il peut y avoir confusion. La thérapie utilise aussi les vecteurs de la vie psychique : sensations, émotions, intelligence, conscience, pour délivrer de la manipulation.

Attention à ceux qui disent avec prétention avoir déjà fait leur thérapie, en s'exonérant ainsi de toute remise en question personnelle ! Ce sont des charlatans, sinon des manipulateurs ! Car s'ils ont effectivement fait tout ce chemin, ils devraient savoir que le seul chemin valable en développement personnel est un chemin d'humilité.

Il en est de même pour votre thérapeute : s'il se positionne de façon supérieure à vous, avec prétention et arrogance, soyez vigilant. Aiguiser votre sens critique pour apprendre aussi à déceler le thérapeute qui vous convient. Beaucoup de personnes craignent d'être « manipulé(e)s » par le psy. Nous leur donnons ainsi des techniques pour faire disparaître cette crainte lorsqu'elle n'a pas lieu d'être, et maintenir la vigilance dans d'autres circonstances.

Votre thérapeute doit faire preuve d'une bienveillance à toute épreuve envers vous, mais aussi d'une déontologie : il ne doit être ni juge ni partie, c'est-à-dire ne pas interférer dans votre vie quotidienne. Il doit protéger votre espace par le secret professionnel, c'est-à-dire ne pas divulguer votre identité et vos secrets à l'extérieur, dans la mesure où ils pourraient vous faire reconnaître. C'est la raison pour laquelle, lorsque les psychologues analysent des situations cliniques, ils prennent soin de modifier les noms des patients, et de faire en sorte que les situations ne soient pas reconnues. Le secret professionnel n'est d'ailleurs pas un secret partagé entre collègues. Le cadre

et ses règles doivent vous avoir été annoncés très clairement au départ. C'est ce que l'on appelle le « consentement éclairé » : présentation du cadre de travail, présentation de la technique thérapeutique, explication des phénomènes s'ils se produisent (angoisse, résistance, etc.). Vous devez avoir le libre choix de vous engager dans un travail avec lui, ou non.

Le thérapeute s'adapte à votre rythme, dans ce chemin de connaissance personnelle.

La répétition pédagogique

Vous vous souvenez ? La répétition pouvait être incantatoire, manipulatrice... Elle existe aussi dans la thérapie, car il s'agit de proposer d'autres perspectives pour déconditionner la personne. Par exemple, répéter plusieurs fois que la personne a le droit d'être bienveillante envers elle est un outil important de la libération intérieure. La répétition est ici pédagogique : elle n'est pas martèlement manipulateur, mais un adjuvant de la prise de conscience.

Influence et suggestion

Le thérapeute peut travailler par différentes techniques d'influence : question, suggestion, interprétation, hypnose...

N'ayez crainte : si la suggestion ne fait pas sens, il n'en ressortira rien, vous ne serez pas ébranlé(e), tout au plus elle vous amusera.

Si en revanche elle vous interpelle, c'est sans doute qu'il y a quelque chose à travailler, ou quelque chose que vous avez refoulé, c'est-à-dire que le sujet, l'idée ou l'événement était tellement désagréable que vous avez « mis le couvercle » comme l'on « oublie » les

événements traumatiques (cf. les études sur le traumatisme) jusqu'à des phénomènes de « déni » (penser que cela n'a jamais existé).

La mémoire n'est pas seulement une mémoire de représentations mentales : elle est aussi émotionnelle, et biologique (mémoire cellulaire). C'est ainsi qu'il n'existe pas de « faux souvenirs », mais des créations après-coup de schémas récurrents qui racontent parfois la même histoire.

Par exemple, les traumatismes peuvent laisser perdurer une simple trace, nommée « souvenir-écran » : vous avez l'image de votre agresseur, c'est une image fixe (ou une odeur, ou une sensation douloureuse...) mais vous ne savez plus ce qui s'est passé, en raison de la violence du traumatisme. Néanmoins, le schéma est inscrit et il crée des répétitions qui surgissent sous formes d'actions (vous vous retrouvez toujours dans la même situation, par exemple à vous faire exploiter par des manipulateurs), sous forme de rêves récurrents, etc.

N'hésitez pas à vous documenter sur le traumatisme, sur le fonctionnement traumatique, car avoir été manipulé(e) entraîne une perte d'intégrité qui est en lien avec cette charge traumatique.

Soyez toujours extrêmement attentif à votre intériorité, et au respect de votre intimité.

Apprendre à s'écouter, à écouter ses ressentis, à faire ressurgir des souvenirs de sa propre histoire sont des temps essentiels de la thérapie. C'est une réappropriation de son intégrité, de soi-même, alors que la manipulation avait visé une spoliation. Le thérapeute n'est qu'un adjuvant à la connaissance de vous, car c'est vous qui avez les clés de la connaissance pour vous-même.

- Il sait reconnaître ses erreurs.
- Vous pouvez tout lui dire, sans qu'il ne vous juge.
- Vous le sentez toujours bienveillant envers vous.
- Il ne vous assène pas des vérités au forceps.
- Il prend soin de vous expliquer.
- Sa posture est humble, et non supérieure envers vous.
- Il cherche avec vous ce qui est bon pour vous.
- Il ne vous impose aucune décision dans votre vie.
- Il vous conduit vers davantage d'écoute de votre vie psychique (images, rêves, etc.).
- Il peut entendre vos remarques.
- Il peut vous donner des conseils mais respecte toujours vos décisions.

Règle d'or

La pensée négative attire le négatif.

Vous pouvez la décharger en thérapie, la déposer la remettre ailleurs qu'en vous. Mais n'oubliez pas de cultiver la pensée positive !

Les incontournables

Pour déjouer la manipulation, il existe quelques incontournables !

Évoquons désormais les attitudes « phares », celles qui marchent, sinon à tous les coups, du moins la plupart du temps.

Outre le développement de l'esprit critique et la connaissance de soi, il existe des attitudes qui ne donnent pas de prise aux manipulateurs, et qu'il convient de travailler.

Les 10 *must* de l'anti-manipulation

1. Cultivez l'indifférence à ceux qui ne sont pas bienveillants.
2. Travaillez votre répartie.
3. Ne tolérez pas de critiques envers vos proches.
4. Prenez toujours « l'autre son de cloche ».
5. Prenez régulièrement de la distance (géographique et psychologique).
6. Détectez quand l'autre dit et ne fait pas : pointez-le lui, observez sa réaction.
7. Ne soyez pas complice de la dévalorisation d'autrui.
8. Lorsque vous êtes déstabilisé(e), écrivez les propos du manipulateur. Trouvez des arguments contraires.
9. Refusez des services si vous n'en connaissez pas les raisons.
10. Renoncez à vouloir faire changer autrui.

La patience et la lassitude

Le temps est d'une extrême puissance pour qui sait l'utiliser.

Avec votre indifférence, le manipulateur risque de se lasser. Une souris qui ne gémit ni ne bouge n'intéresse pas le chat prédateur. Donc, faites en sorte que le manipulateur ait envie de chasser d'autres souris que vous !

Parfois, offrir le visage de la naïveté, sinon de la bêtise, peut se révéler être une bonne armure contre la manipulation (jouer le naïf qui ne comprend pas la consigne !).

Quelques questions simples

À qui profite le crime ?

Quels objectifs pourraient exister, autres que ceux annoncés ?

Qui parle ? De quelle place ?

Règle d'or

Attention aux beaux discours !

Plus on parle, moins on agit...

Observer les échanges

Observez toujours la qualité de l'échange dans une relation. Avez-vous l'impression que l'échange est équitable ? Qu'il fonctionne à double sens ?

Méfiez-vous des personnes trop avenantes et chaleureuses à la première rencontre.

Attention, souvent les manipulateurs mènent une double vie et cloisonnent les espaces.

Est-ce que l'autre suscite beaucoup d'espoirs en vous ? Vous fait-il des promesses qu'il ne tient pas ? Vous demande-t-il d'attendre ?

Est-ce que l'autre vous inquiète ? Se soucie-t-il de vous avoir inquiété(e) ?

Règle d'or

Le bonheur est toujours dans le temps présent.

Il n'y a pas à attendre pour être heureux.

Méfiez-vous des personnes qui vous mettent en attente et vous demandent d'attendre un bonheur... ultérieur.

Travailler sur les « prises »

Lorsque vous êtes confronté(e) à de la manipulation, vous devriez remercier le manipulateur, car ce dernier ne cesse de pointer vos fragilités et vulnérabilités : en un sens, c'est un processus extrêmement sauvage, en un autre, il vous aide à détecter les failles à travailler en vous, mieux que vous ne l'auriez sans doute fait vous-même.

Chaque épreuve comportant une dimension positive, acceptez de la voir également dans la manipulation, ce qui vous redonnera également une part active sur votre existence, loin du seul rôle de victime manipulée.

Il s'agit d'abord d'identifier les ressorts qui fonctionnent pour vous manipuler. Par où survient le manipulateur ? Par où cela fonctionne-t-il ? Reliez ces chemins à des périodes de vie, à une histoire, à des chocs et des traumatismes. Apprenez à réparer ces failles et à endosser une protection.

Les prises, ce sont aussi les prises quotidiennes : ne vous laissez pas « prendre de cours », ne répondez pas aux numéros inconnus, n'ouvrez pas votre porte à des inconnus, ne divulguez pas trop rapidement votre vie privée.

Protégez votre intimité, les objets auxquels vous tenez. Ne donnez pas ces accès au tout-venant.

Gardez le silence et ne vous sentez pas obligé(e) de répondre lorsque vous êtes importuné(e).

Votre météo interne

Soleil : épanouissement personnel - pas de manipulation à l'horizon.

Nuages : difficultés dans l'affirmation de soi.

Pluie : sentiment de honte infondé.

Orage : sentiment de honte infondé auquel s'ajoute un sentiment de culpabilité infondé.

Tempête : sentiments dépressifs (plus de goût à rien...).

Identifier et soigner ses peurs

L'être humain est tiraillé de peurs incessantes : peur de l'abandon, peur de l'avenir, peur de la mort... Apprendre à identifier nos peurs permet déjà de les mettre à distance. Quelles sont-elles ? À quoi servent-elles ? Où s'enracinent-elles ? Apprivoiser ses peurs est le premier pas vers une guérison des peurs. Accueillir ses peurs avec bienveillance est le second pas vers une guérison des peurs.

En outre, parmi nos peurs, certaines nous appartiennent, d'autres appartiennent à nos « héritages » familiaux. Souvent, nous portons des peurs qui ne nous appartiennent pas, mais appartiennent à nos ascendants et à nos ancêtres. Apprendre à les distinguer, à faire le tri, à les nommer est le chemin pour s'en défaire, mieux vivre et éloigner le risque de transmettre à son tour ces peurs archaïques à sa descendance (enfants, petits-enfants...).

Enfin, la famille est souvent l'univers du secret et du silence, celui où se construisent nos premiers rapports toxiques à la manipulation. Pour ménager l'équilibre familial, il est rare que nous osions désobéir et manifester des désaccords, et ce, parfois au détriment de notre bien-être psychique. Cette peur peut nous poursuivre ensuite, dans notre vie d'adulte et dans d'autres domaines (travail, couple...). Comment surmonter la peur du rejet et de

l'exclusion pour oser dire nos opinions et affirmer notre être ? Certaines familles construisent des liens particulièrement toxiques. Comment s'en défaire et parvenir à exister au-delà de ces liens, et s'autoriser à vivre au-delà des angoisses de mort ?

Tel est le chemin pour savoir résister à la manipulation.

Conclusion

En conclusion, cet ouvrage ne saurait couvrir l'ensemble des techniques psychologiques de manipulation. Il a souhaité susciter la réflexion morale sur ce qu'est la manipulation, l'ampleur qu'elle peut revêtir, et nos propres cheminements manipulateurs.

À l'époque du « tout manipulable », il est important d'accroître ses connaissances, d'augmenter le questionnement éthique pour se demander si, effectivement, nous ne perdons pas bien davantage à accepter l'idée que nous ne pouvons combattre la manipulation, et qu'elle est partout.

Le travail commence toujours par soi. Avant d'accuser autrui, de le désigner, demandons-nous : Qu'ai-je fait pour en arriver là ? Pourquoi me suis-je laissé(e) manipulé(e) ? Pourquoi ce désir de manipuler l'autre ? Comment puis-je progresser ?

Et revenons à une sagesse populaire antique, que l'on retrouve chez l'orateur Cicéron, dans son livre *De oratore* (*De l'orateur*) : « *Ut sementem feceris, ita metes* » (« *Tu récolteras comme tu auras semé* »). Semons des graines avec lesquelles nous sommes en accord, de la manière qui nous paraît juste, conservons notre axe, et nous en

récolterons les fruits, dans une temporalité qui, en revanche, nous échappe.

Terminons enfin ce chemin partagé par la célèbre leçon d'une fable de notre sage poète Fontaine, à destination de ceux qui souhaiteraient malgré tout poursuivre l'usage de la manipulation...

Le Renard et la Cigogne

Compère le Renard se mit un jour en frais,
Et retint à dîner commère la Cigogne.
Le régal fût petit et sans beaucoup d'apprêts :
Le galant pour toute besogne,
Avait un brouet clair ; il vivait chichement.
Ce brouet fut par lui servi sur une assiette :
La Cigogne au long bec n'en put attraper miette ;
Et le drôle eut lapé le tout en un moment.
Pour se venger de cette tromperie,
À quelque temps de là, la Cigogne le prie.
« Volontiers, lui dit-il ; car avec mes amis
Je ne fais point cérémonie. »
À l'heure dite, il courut au logis
De la Cigogne son hôtesse ;
Loua très fort la politesse ;
Trouva le dîner cuit à point :
Bon appétit surtout ; Renards n'en manquent point.
Il se réjouissait à l'odeur de la viande
Mise en menus morceaux, et qu'il croyait friande.
On servit, pour l'embarrasser,
En un vase à long col et d'étroite embouchure.

Le bec de la Cigogne y pouvait bien passer ;
Mais le museau du sire était d'autre mesure.
Il lui fallut à jeun retourner au logis,
Honteux comme un Renard qu'une Poule aurait pris,
Serrant la queue, et portant bas l'oreille.
Trompeurs, c'est pour vous que j'écris :
Attendez-vous à la pareille.

La Fontaine, Fables, Livre I, Fable 18.

Notes

[I.](#) Voir Bilheran A. 2010. *Le temps vécu dans la psychose, Approche phénoménologique et psychanalytique du temps dans le délire psychotique*, Sarrebrück, Éditions Universitaires Européennes.

[II.](#) Terme créé par Emmanuel Diet, cf. Bilheran A., *Harcèlement. Famille, Institution, Entreprise*, Paris, Armand Colin, 2009.

[III.](#) Bilheran A. 2009. *Harcèlement. Famille, Institution, Entreprise*, Paris, Armand Colin & Bilheran A. 2009. *L'autorité*, Paris, Armand Colin.

[IV.](#) Bilheran A. 2006. *Le harcèlement moral*, Paris, Armand Colin.

[V.](#) Bilheran A. 2009. *Harcèlement. Famille, Institution, Entreprise*, Paris, Armand Colin.

[VI.](#) Tomasella S. 2010. *La perversion : renverser le monde*, Paris, Eyrolles, p. 69 & 85.

[VII.](#) Davoine F., Gaudillière J-M. 2006. *Histoire et Trauma. La folie des guerres*, Paris, Stock, p. 322.