

1

DE LA MANIPULATION ET DES STRATÉGIES MANIPULATOIRES

Qu'est-ce que la manipulation ?

Définition

Le verbe « manipuler » provient de *manus*, la main, la poignée en latin. Ce terme signifie « conduire la main ». C'est la raison pour laquelle les kinésithérapeutes, les ostéopathes, les chiropracteurs manipulent : par le toucher de la main, ils visent à débloquer les verrous psychiques et les tensions corporelles ainsi qu'à accroître le mieux-être physique des patients. Sur le plan psychologique, la manipulation mentale ne fait plus appel à la main, mais c'est une relation d'emprise, une tentative de prise de contrôle de l'esprit et du comportement de l'indi-

vidu, par l'utilisation de techniques de persuasion et de suggestion qui permettent de contourner son sens critique, c'est-à-dire sa capacité à juger ou à refuser des informations. Elle n'obéit pas à une impulsion et ne relève pas de l'émotionnel. Au contraire, c'est une démarche froide, calculée, parfaitement maîtrisée. Elle s'exerce d'une manière si subtile qu'il faut du temps, et parfois même des années, pour la détecter. Elle s'appuie sur l'émotion d'autrui (peur, affection, espoir), l'instinct, la répétition, la pression physique, morale et mentale, les biais cognitifs (distorsions systématiques dans le traitement de l'information, simplifications, rhétoriques, sophismes, systèmes de récompense et de punition).

La domination, la persuasion et le harcèlement moral

LA DOMINATION

La manipulation se différencie de la domination par le fait qu'elle cherche à obtenir qu'on se comporte comme le souhaite le manipulateur sans qu'on soit conscient de ses suggestions. La volonté d'anéantir est omniprésente, mais il ne s'agit pas d'une destruction massive qui, plus perceptible, nous ferait fuir.

LA PERSUASION

La persuasion et la manipulation présentent une différence fondamentale. Celle-ci réside dans l'intention qui sous-tend la tentative de convaincre l'autre. Dans la persua-

sion, celle-ci est noble, positive, les arguments utilisés sont honnêtes. Le concept de persuasion existe depuis l'Antiquité, lorsque les Grecs avaient l'habitude de mener des débats sur la place publique. La transparence est la clé en matière de persuasion.

Exemples :

- Une épouse tient à persuader son mari d'arrêter de fumer, redoutant pour lui des problèmes de santé.
- Des parents cherchent à convaincre leurs enfants d'éviter de parler à des inconnus.
- Un chef d'entreprise incite son employé à se former afin qu'il progresse dans la hiérarchie.

Dans la manipulation, l'intention est mauvaise, perverse. On induit sciemment l'autre dans l'erreur. On le dupe afin d'en tirer un avantage. En fait, la manipulation consiste à déformer la vérité, pour le pousser à faire quelque chose de contraire à son intention initiale. Le seul à en obtenir un bénéfice est le manipulateur.

LE HARCÈLEMENT MORAL

La manipulation repose sur une stratégie de long terme, où la ruse et les coups bas sont dissimulés et s'adressent à plusieurs personnes.

A contrario, le harcèlement est une stratégie de court terme dirigé sur une seule victime à la fois. La relation de domination-soumission est apparente et la souffrance de la victime immédiate.

Ses domaines de prédilection

Il est à souligner que si l'on attribue à la manipulation une dimension perverse et machiavélique, elle est présente partout autour de nous, et nous l'utilisons tous, à un certain degré, sans pour autant être des psychopathes. Elle est particulièrement prégnante dans les sectes, les religions, la politique, les médias, l'entreprise et la sphère privée, comme la famille et le couple.

Dans les sectes et religions

La manipulation sectaire consiste à endoctriner l'adepte, à contrôler constamment sa pensée, à le mettre sous dépendance par des pressions morales et psychologiques permanentes.

En politique

La manipulation a toujours été très présente en politique. L'histoire démontre que les dirigeants ont tout le temps essayé d'influencer le peuple pour le soumettre ou le dominer, quels que soient les régimes, les siècles et les pays. Pendant la Seconde Guerre mondiale, la manipulation du pouvoir nazi en est l'exemple le plus douloureux.

Pourtant, la manipulation n'est pas seulement l'apanage des régimes totalitaires, mais est également prégnante dans les démocraties, où les politiques, à défaut de pouvoir agir sur les comportements de leurs concitoyens par contrainte, ont recours à un discours manipulateur. À vrai dire, le

propre de tout discours politique est de présenter une vision orientée de la réalité, ne laissant apparaître que ce qui correspond aux idées que les politiques veulent voir valoriser. S'appuyant sur des référents réels et fictifs, ils transforment les faits par exagération, minimisation, péjoration, omission, déformation, etc. En fait, ils utilisent nombre d'interventions mentales et linguistiques qui s'inscrivent dans le cadre général de la conviction, mais qui sont manipulatoires. Aujourd'hui, les coaches en communication et les leaders d'opinion, qui créent les courants de pensée, des vérités et des contrevérités, ont envahi les sphères du pouvoir, et s'ingénient à influencer les comportements et les décisions de chacun.

Dans les armées

La manipulation a prouvé son efficacité dans chaque conflit armé qu'a connu l'humanité, la ruse facilitant la victoire. Souvenons-nous du cheval de Troie¹ qui a permis aux Athéniens de conquérir la ville. Plus récemment, pendant la Seconde Guerre mondiale, les préparatifs alliés du D-Day en sont un bel exemple : de faux chars gonflables, des poupées ressemblant à des parachutistes, des cantonnements fantômes, des émissions fictives de radio, des cadavres placés en territoire ennemi et truffés d'informations erronées ont trompé les armées allemandes, qui ont alors pris de mauvaises

1. Le cheval de Troie fut un élément décisif de la guerre de Troie. À l'initiative d'Ulysse, les guerriers grecs réussissent à pénétrer dans Troie, assiégée en vain depuis dix ans, en se cachant dans un grand cheval de bois, harnaché d'or, offert aux Troyens. Cette ruse de guerre entraîne la chute de la ville et permet le dénouement de la guerre.

décisions. Actuellement encore, la manipulation afin de berner l'adversaire est un ingrédient privilégié des forces armées : services de renseignements militaires chargés de missions d'intoxication et de contre-information, d'intelligence intrusive et de hacking stratégique.

Elle est également utilisée par les armées pour amener un prisonnier à collaborer. Plusieurs procédés ont été employés pour le corrompre : lui proposer de l'argent ou une faveur, flatter son égo, le faire chanter s'il a des secrets peu reluisants ou des failles personnelles, la torture morale, physique, etc.

On peut évoquer encore la manipulation chimique, visant à faire d'un soldat un guerrier implacable sur le champ de bataille, pratique qui remonte là aussi à la nuit des temps. En 1273, Marco Polo décrit dans ses récits les pratiques manipulatoires des ismaéliens, une communauté chiite. Celle-ci conditionnait idéologiquement ses guerriers, par une lecture ésotérique du Coran et en les obligeant à consommer du hachich, ce qui dopait leur agressivité avant d'aller combattre contre les Turcs. Durant les deux guerres mondiales, on a utilisé des amphétamines pour stimuler les soldats. Lors de la Seconde Guerre mondiale, on en prescrivait aux aviateurs de la Royal Air Force afin de les aider à gérer la fatigue qu'occasionnait leur contrôle aérien, face aux attaques incessantes des bombardiers allemands. Les Allemands étaient quant à eux adeptes de la pervitine, une amphétamine extrêmement dopante qui rendait insensible à la souffrance et aux émotions, mais également de méthamphétamines encore plus efficaces, utilisées par ailleurs par les Russes. Les nazis inventèrent la méthadone, un substi-

tut à l'héroïne consommée plus tard par les soldats américains au Vietnam, les Russes en Afghanistan et les enfants-soldats en Afrique. La dexedrine eut aussi la faveur des armées, décuplant la résistance et la férocité des combattants. Le captagon, qui permet de se surpasser et de retirer toute inhibition vis-à-vis des meurtres à perpétrer, serait la pilule favorite des combattants de Daesh. On soupçonne les attaquants du Bataclan à Paris (13 novembre 2015) d'avoir ingéré un euphorisant chimique tant leur comportement apparut dénué d'émotion aux survivants. L'autopsie du terroriste responsable du massacre de la station balnéaire de Sousse, dans l'Est tunisien (16 juin 2015), a révélé la présence d'amphétamines accroissant l'agressivité et inhibant les émotions. Lors de l'attaque, il riait en prenant des photos des visages éclatés de ses victimes par les balles de sa kalachnikov.

Dans les médias

Omniprésents, les médias influencent grandement nos modes de pensée et notre manière de vivre, participant à dicter la mode, la consommation, etc. Des études psychologiques montrent que la plupart des acteurs des domaines de la politique, de l'économie et du social tirent la majeure partie de leurs informations des médias. Or ces derniers peuvent focaliser leur attention sur un nombre limité d'enjeux, la hiérarchie des priorités qu'ils établissent étant censée devenir celle du public. Il arrive qu'ils n'évoquent pas certaines préoccupations, préférant traiter de ce qui le passionne déjà. Par des commentaires négatifs ou positifs,

ils injectent des idées dans l'esprit des gens, contribuant ainsi à façonner un univers idéologique dans lequel les opinions et les comportements peuvent être valorisés ou stigmatisés. En constatant que la majorité ne pense pas comme lui, l'être humain n'aimant pas sentir marginalisé, peut ne pas oser défendre son point de vue. Le risque est que l'espace public se vide d'opinions différentes, et qu'une opinion dominante s'installe. En envisageant les problèmes exposés sous un certain angle, en les formatant, certains médias fixent un cadre d'interprétation réduit. En choisissant certains mots ou certaines métaphores, par exemple « Guerre à la drogue », certains journalistes suggèrent la meilleure manière d'aborder un sujet, orientant le jugement du public d'une façon implicite. Amplifiant parfois les stéréotypes, en particulier négatifs, qui circulent à propos de groupes marginaux comme les drogués, les squatters, la population des quartiers difficiles, etc., ils renforcent l'assentiment du public aux normes sociales dominantes présentées comme gages de stabilité et de sérénité.

Dans l'entreprise

L'entreprise est souvent le lieu de conflits de pouvoir liés à l'ambition des arrivistes et opportunistes avides de progression, qui n'hésitent pas à user des armes les plus fourbes pour parvenir à leurs fins. Celles-ci sont parfois transmises par des outils de communication « normaux » entre les « différents acteurs » qui s'intermanipulent, car il n'est pas rare que l'entreprise mette en place des formations managériales enseignant des outils de manipulation. Le

management permettant de révéler le potentiel du managé est intéressant, sauf si les techniques enseignées créent des effets de contraintes psychiques afin d'obtenir de lui ce qu'il n'aurait pas réalisé autrement. Par ailleurs, le manager obéissant nécessairement aux objectifs de l'entreprise, il a pour but de faire correspondre aux mieux ses compétences et ses investissements aux attentes de cette dernière, et pas à son épanouissement propre.

Dans la sphère privée

La manipulation existe dans le couple, quand l'un des deux partenaires utilise l'autre au lieu d'instaurer une relation d'égalité. Elle est présente aussi dans l'amitié, où les mêmes processus d'accaparement sont mis en place. Elle se développe dans les familles dysfonctionnelles, ce qui affecte la capacité de l'enfant à construire des relations saines dans sa vie adulte.

Les différents types de manipulation

Trois types de manipulation, qui se différencient par l'intention portée, existent.

La manipulation positive

Elle fait référence à une situation où l'intention du manipulateur est toujours bonne, utile et agréable pour celui

Ne vous laissez plus jamais manipuler

qui en fait l'objet. Elle ne révèle une volonté ni de nuire ni de profiter. Son objectif est en fait de convertir en énergie positive quelque chose de négatif. Elle est indéniable, mais pas condamnable.

Exemples :

- C'est la maman qui, pour persuader son enfant de faire ses devoirs, lui signifie qu'il pourra aller jouer dès qu'ils seront terminés.
- C'est le médecin qui, pour faire accepter un médicament, promet un rétablissement rapide.

Il est à souligner qu'elle est souvent utilisée par plusieurs organisations à but non lucratif et des entreprises éthiques pour nous persuader d'agir dans l'intérêt de tous, d'aider les autres dans le besoin ou de promouvoir un changement concret.

La manipulation égocentrique

Dans ce type de manipulation, le manipulateur ne songe qu'à ses propres intérêts et se moque éperdument d'autrui et du malaise que son comportement peut générer.

Exemples :

- C'est le commercial qui fait tout pour vendre son produit sans se soucier de l'intérêt de ses clients.
- C'est le politique qui fait des promesses à tour de bras, dans le but d'être élu, tout en sachant pertinemment qu'il ne les tiendra pas.

La manipulation malveillante

Elle est marquée par la tentative consciente et parfaitement volontaire d'anéantir autrui. Son but est de détruire ses actions, sa personnalité et de nuire à ses intérêts.

Exemples :

- C'est l'ami ou le mari qui vous rabaisse intentionnellement.
- C'est la collègue qui tourne tout à son avantage ou celle qui fait passer des messages sibyllins et calomnie les uns et les autres sans en avoir l'air.

De l'automanipulation

Il s'agit de se manipuler soi-même. Il en existe deux types.

Négative

C'est s'enfermer dans des schémas toxiques qui nous empêchent de vivre sereinement.

Exemples : « Il ne m'a pas regardée parce que je ne lui plais pas », « Ça n'a pas marché parce que je suis trop bête », « Je dois m'efforcer de faire plaisir à tout le monde, sinon je ne serais jamais accepté », « Il ne m'a pas regardée, c'est donc qu'il n'aime pas et que je ne suis pas assez bien pour lui ».

S'imaginer connaître les pensées de l'autre, s'attribuer la responsabilité d'un événement négatif, exiger de soi des attitudes irréprochables relève de procédés automani-