

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.

1

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 manipulatoires 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'égo 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 vaux 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 rede-

viendra 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.