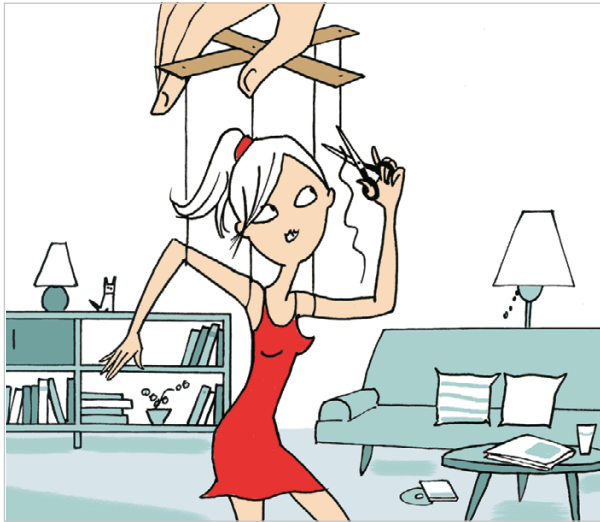


C'EST MALIN
GRAND FORMAT

ANTOINE SPATH
psychologue

NE PLUS SE LAISSER MANIPULER



**Les manipulateurs sont partout...
ouvrez l'œil
et ne vous faites plus avoir !**

Depuis plus de 20 ans, Antoine Spath voit défiler dans son cabinet des hommes et des femmes en souffrance, victimes de manipulateurs. Basé sur des témoignages et de nombreux exemples, ce livre, fruit de l'expérience d'un spécialiste, vous dévoile les mécanismes de la manipulation, vous aide à les repérer et les combattre.

Dans ce livre, découvrez :

- **Les signes qui doivent vous mettre la puce à l'oreille** : votre intuition (vous n'avez pas confiance sans savoir pourquoi) ; vous doutez de vous-même...
- **Les différents outils du manipulateur** : chantage affectif, culpabilisation, flatterie excessive, grandes promesses...
- **Les profils types de manipulateurs**, pour mieux comprendre à qui vous avez affaire... et les profils types de manipulés ;
- **Les stratégies efficaces** pour ne plus être manipulé : définir ses besoins, ses attentes, apprendre à s'affirmer, prendre de la distance (ou la fuite !)...

AVEC CE LIVRE CONCRET, VOUS ALLEZ ENFIN REDEVENIR MAÎTRE DE VOS DÉCISIONS.



Antoine Spath est psychologue, spécialiste des comportements humains. Dans son cabinet parisien, il accompagne de nombreux patients pour traiter notamment les difficultés relationnelles, conjugales, professionnelles, ou pour soigner de nombreux troubles comme la dépression, l'anxiété, les phobies ou encore les dépendances. Avec la collaboration d'**Alix Lefief-Delcourt**.

ISBN 979-10-285-0138-9

illustration de couverture : valérie lancaster

design : bernard amiard



15 euros
Prix TTC France

9 791028 501389

L E D U C . S
E D I T I O N S

REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ DES LECTEURS MALINS !

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez chaque mois :

- des conseils inédits pour vous sentir bien ;
- des interviews et des vidéos exclusives ;
- des avant-premières, des bonus et des jeux !

Rendez-vous sur la page :

ou scannez ce code :

<http://leduc.force.com/lecteur>



Découvrez aussi notre catalogue complet en ligne sur notre site :
www.editionsleduc.com

Enfin, retrouvez toujours plus d'astuces et de bons conseils malins
sur notre blog : www.quotidienmalin.com
sur notre page Facebook : www.facebook.com/QuotidienMalin

Maquette : PCA
Illustrations : Fotolia

Pour joindre l'auteur :
antoinesp@wanadoo.fr

Un ouvrage proposé par Nathalie Ferron

© 2015 Leduc.s Éditions,
17, rue du Regard
75006 Paris – France
ISBN : 979-10-285-0138-9
ISSN : 2425-4355

C'EST MALIN
GRAND FORMAT

ANTOINE SPATH
ALIX LEFIEF-DEL COURT

**NE PLUS SE LAISSER
MANIPULER**

L E D U C . S
E D I T I O N S

SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
PARTIE 1 LA MANIPULATION EST PARTOUT : OUVREZ L'ŒIL!	13
PARTIE 2 MANIPULATEURS ET MANIPULÉS : QUI SONT-ILS?	103
PARTIE 3 SE SORTIR DE LA MANIPULATION : LES STRATÉGIES EFFICACES	163
CONCLUSION	217
TABLE DES MATIÈRES	219

INTRODUCTION

Dans nos relations amoureuses ou amicales, au travail, chez le commerçant... nous sommes manipulés en permanence (et nous manipulons tous aussi un petit peu, avouons-le !). C'est un fait. Depuis quelques années, c'est aussi un sujet à la mode. Livres, magazines de presse féminine ou de management, sites de coachs et autres gourous de la communication... tous essaient de décrypter ce phénomène. Pourquoi aujourd'hui parle-t-on de plus en plus de la manipulation (et des pervers narcissiques) ? La manipulation serait-elle le fléau de nos sociétés modernes ? Ce qui est sûr, c'est que, si elle a toujours existé, elle bénéficie aujourd'hui d'un terrain propice à son expansion. Celui-ci résulte de plusieurs facteurs :

- **La perte de l'autorité.** C'est notamment le cas dans la famille. L'autorité paternelle traditionnelle a fait long feu. L'autorité parentale est devenue presque taboue et la question de la punition, voire de la fessée, de plus en plus suspecte (pour être peut-être un jour interdite par la loi ?). Les parents sont avides de conseils et de stratégies éducatives pour obtenir, sans s'épuiser physiquement et moralement, ce qu'ils désirent de leurs enfants. Autrefois, on



ordonnait ; aujourd'hui, on manipule. On développe des stratégies éducatives et pédagogiques pour ne plus avoir à faire preuve d'autorité. La manipulation éducative devient la condition *sine qua non* pour collaborer et non plus se faire obéir ! À la répétition continue des mêmes consignes (« Lave-toi les dents », « Va te coucher »...) se sont substituées des stratégies plus subtiles (« Est-ce que tu veux te coucher à 19 h 30 ou à 20 h ? »). Le chantage classique (« Si tu es sage, tu pourras regarder la télévision »), lui, a été remplacé par des paroles plus ambiguës (« Es-tu capable de montrer autant de gentillesse qu'hier soir ? Cela te permettrait de regarder la télévision »). Quant aux menaces (« Si tu ne finis pas ton assiette, tu seras privé de dessert »), elles se sont transformées en insinuations moins agressives et moins directes (« Le dessert se gagne après avoir passé l'étape du plat principal »). Entre autres stratégies manipulatoires !

Dans l'univers du travail aussi, l'autorité est souvent vécue comme une entrave à la liberté d'autrui. Pourtant, il existe une hiérarchie qui doit exercer sa fonction d'autorité. C'est face à ce dilemme que s'est développée une kyrielle de stratégies managériales qui déguisent les injonctions et les ordres en propositions collaboratives. Qu'est-ce donc sinon de la manipulation ?

Ce mouvement « d'évitement » de l'autorité se retrouve également dans la gouvernance politique qui, sous un régime démocratique, a le devoir de respecter l'avis populaire majoritaire mais, pour autant, doit aussi imposer des lois impopulaires pour réformer. Machiavel n'est pas très loin. Son livre *Le Prince* doit sans doute faire partie des indispensables dans les écoles en sciences politiques...

- **La compétition croissante et omniprésente dans tous les domaines de la vie.** La compétition exacerbée pour la réussite sociale, tant professionnelle que familiale et même de couple, impose des règles émergentes que l'on doit suivre. Pour y faire face, des stratégies inédites de conquête de la réussite voient le jour. Aujourd'hui, il ne suffit plus d'être bon pour réussir. Il faut paraître. Il faut être meilleur que l'autre coûte que coûte. Pour y parvenir, il faut assujettir l'autre, le manipuler pour obtenir ce que l'on veut de lui, quitte à le nier pour parvenir à ses fins.
- **L'individualisation de la société.** L'image sociale de chaque individu est devenue prépondérante : chacun se doit de défendre et d'imposer avant tout son image. Comme Narcisse tombe amoureux de sa représentation dans l'eau de la rivière, les nouveaux codes sociétaux imposent un culte de l'image individuelle dans lesquels beaucoup, à l'instar de Narcisse, peuvent se noyer. C'est là le cœur de la question pour le pervers narcissique, pathologie emblématique et représentative de ces nouvelles émergences sociétales. Toutes ces contraintes multiplient les pathologies liées au narcissisme. D'innombrables stratégies manipulatoires se développent pour faire exister cette fameuse image de soi qui ne reste, au final, qu'une image spéculaire dépendante de ce que renvoie le miroir social. Les contraintes sociétales fonctionnent sur le mode du miroir mais il s'agit d'un miroir déformant. Elles renvoient une image qui n'est pas toujours en harmonie avec ses propres valeurs mais qui deviennent des lois. Autrefois, l'individu était envisagé dans son ensemble, il se définissait par son appartenance au groupe : il était avant tout le membre d'une famille. La pression sur son individualité était beaucoup moins grande car il était d'abord membre d'un groupe d'appartenance. Autrefois, on parlait de ménage ; aujourd'hui, il faut être performant pour faire exister son « couple ». On ne se posait pas de questions

sur la parentalité. L'éducation était conçue comme un tout, et envisagée dans le cadre de la famille. Aujourd'hui, alors que l'isolement social augmente, l'individu se retrouve seul face à lui-même et se doit d'assurer dans tous les domaines de sa vie. La pression sociale est énorme : il faut être un bon parent, un bon amant, réussir sa vie professionnelle... et tout cela en même temps. Chaque fonction est surinvestie et on doit être parfait partout. L'individu, pour s'adapter ou pour défendre son image sociale, prend alors les atours du manipulateur afin de combler une représentation sociale qui peut parfois être défailante. Ou alors, il devient une cible parfaite pour un manipulateur patenté, plein de promesses illusoire : « Tu dois être comme ci », « Tu dois faire comme cela »...

Cet ouvrage vise à vous faire prendre conscience que, si la manipulation est un mode de communication ordinaire dans nos sociétés, elle ne doit pas pour autant être acceptée comme telle. Poussée à l'extrême, elle peut en effet arriver à étouffer certains individus, au point d'annihiler leur identité propre. Repérer les petites manipulations ordinaires est la première étape pour réussir à déjouer les stratégies de plus grande ampleur.

- **Dans la première partie**, nous verrons que la manipulation est omniprésente dans la société, que ce soit dans la sphère professionnelle ou privée, notamment dans la vie amoureuse. Dans tous les cas, les stratégies mises en œuvre par les manipulateurs sont les mêmes. Même si les buts du manipulateur sont différents, le scénario est souvent identique, organisé en plusieurs phases successives. Autant d'informations nécessaires pour repérer et comprendre ce qui se joue dans certaines de nos relations, afin de réussir à mieux s'en prémunir.
- **Dans la deuxième partie**, nous brosserons, en parallèle, les portraits du manipulateur et du manipulé. Surtout, nous

verrons que l'idée de distinguer d'une part le méchant manipulateur et d'autre part sa pauvre victime est un peu simpliste et ne reflète pas vraiment la complexité de la situation. Prendre conscience qu'il existe en chaque victime une certaine part de complicité, même inconsciente, est essentiel pour reprendre la situation en main.

- **Dans la troisième partie**, nous vous donnerons quelques clés pour dire stop à la manipulation, pour vous sortir de l'emprise avant que celle-ci ne fasse trop de dégâts. Cette démarche passe par un certain nombre de techniques et d'exercices autour de l'assertivité, de l'affirmation de soi et de la communication écologiquement responsable, respectueuse de soi et des autres.





**LA MANIPULATION
EST PARTOUT:
OUVREZ L'ŒIL!**

Chapitre 1

Petite définition de la manipulation

LES VISAGES FAMILIERS DE LA MANIPULATION

La manipulation est intrinsèquement liée au processus de communication. Elle consiste à utiliser des stratagèmes dans le but d'obtenir quelque chose de l'autre, de l'inciter à accomplir des actes qui vont dans son sens à lui (et non dans le sens de l'autre) et qui vont lui procurer un avantage. Quelle mère n'a jamais incité son enfant à terminer son assiette en prétextant que de nombreux enfants meurent de faim à l'autre bout de la planète ? Quel patron n'a jamais dit à son employé : « Vu vos compétences, vous allez pouvoir me boucler ce dossier en un rien de temps ? » Quel employé, à l'inverse, n'a jamais fait de zèle auprès de son boss dans l'espoir d'obtenir une promotion ? Quel mari n'a jamais



offre un bouquet de fleurs à sa femme pour se faire pardonner l'oubli de son anniversaire ? Quelle femme n'a jamais dit à une amie : « Après tout ce qu'on a partagé ensemble, tu ne peux pas me faire ça ! » ou insisté pour sortir avec elle alors qu'elle vient de lui opposer un refus : « Allez, tu verras, on va bien s'amuser... » ? Chacun de nous est confronté, en permanence, dans toutes les sphères de sa vie, à des situations de manipulation, que ce soit dans le couple, le travail, la famille... Dans chacune de ces sphères, la manipulation revêt des visages différents. Mais il existe une constante : **la manipulation s'exerce toujours entre des personnes qui ont un lien entre elles**, qui représentent quelque chose l'une pour l'autre, et cela quelle que soit la nature de ce lien. Il peut être librement choisi (dans le cas du couple ou dans l'amitié par exemple), naturel (dans le cas de la famille) ou « subi » par la force des choses (dans le cas du travail).

Dans le couple : le couple est l'un des lieux privilégiés de la manipulation car il repose sur une relation entre deux personnes qui « s'engagent » l'une vis-à-vis de l'autre (voir la partie sur la théorie de l'engagement, p. 24). Dès la phase d'approche, la séduction peut être envisagée comme une forme de manipulation. À quoi servent les flatteries, les compliments ou les cadeaux sinon à s'attirer les faveurs de l'autre ? Loin d'être répréhensible, cette forme de manipulation est simplement inhérente aux relations humaines. Une fois la relation installée, l'amour, conçu à la base comme une relation bilatérale, partagée, peut, dans certains cas, tomber dans le rapport de forces. La manipulation affective peut être utilisée de manière ponctuelle par l'un ou l'autre pour obtenir ce qu'il désire. Les disputes et les mésententes font partie du quotidien de la vie de couple. Mais quand le couple dérape, c'est parfois parce que la relation d'amour s'est transformée en relation d'emprise. L'un des deux ne veut plus seulement obtenir quelque chose de l'autre, il veut lui enlever son pouvoir de décision, sa

volonté, sa personnalité... La confusion est à son apogée quand la victime de l'emprise se méprend sur la nature de la relation et se laisse phagocyter par ce subterfuge manipulateur. L'ambition du manipulateur est alors de s'assurer du pouvoir qu'il exerce sur sa victime et non de satisfaire le lien amoureux.

Dans le travail : la situation hiérarchique favorise la manipulation car d'emblée, une autorité est instaurée. On le voit bien : la manipulation est souvent le fait d'un supérieur sur son employé, et rarement l'inverse. Quand elle se déroule entre collègues (*a priori* de même niveau hiérarchique), il y a le plus souvent un enjeu de pouvoir, l'un et l'autre ayant des vues sur un poste plus important, ou l'un essayant d'écraser l'autre pour arriver à ses fins plus vite et plus efficacement. Au quotidien, les petits stratagèmes de manipulation pas toujours très avouables (pour chiper un dossier important à un collègue, pour se faire mousser auprès de son chef, pour obtenir une promotion, pour se motiver à faire des heures supplémentaires...) ne sont pas un délit, même s'ils peuvent parfois être difficiles à « digérer ». Mais quand ceux-ci deviennent répétés, ciblés, la manipulation peut se révéler destructrice. Ce que l'on appelle souvent « harcèlement moral » dans le monde de l'entreprise est particulièrement dangereux car il met en péril toute la vie de la victime, à la fois sur le plan professionnel (remise en question des compétences) et personnel (baisse d'estime de soi, dépression...). Malgré l'existence d'une législation qui vise à défendre et protéger les victimes, la manipulation perverse peut durer des années, sans qu'on puisse rien y faire, sauf prendre la fuite.

Dans la famille : la manipulation se déroule généralement entre l'enfant et ses parents, dans un sens comme dans un autre. La manipulation ordinaire n'a rien de malsain ou de répréhensible : le parent fait miroiter à son enfant une récompense pour

l'inciter à terminer son assiette, à aller se coucher, à bien travailler à l'école... À l'inverse, l'enfant peut manipuler ses parents pour obtenir ce qu'il désire (un bonbon, un coucher plus tardif...) en utilisant divers stratagèmes, notamment la menace de faire une crise s'il n'obtient pas ce qu'il veut. Mais, dans certains cas, la manipulation devient perverse. Elle est le fait du parent qui refuse de voir son autorité remise en question et son enfant acquérir son autonomie et sa personnalité propre. Cette ambiance perverse et malsaine a des répercussions importantes sur la vie de l'enfant puis sur celle de l'adulte qu'il deviendra. Elle peut même le conduire à devenir, à son tour, un manipulateur, ou à répéter ce scénario de victime encore et encore.

Dans l'amitié : ici encore, la manipulation se joue autour de l'engagement. Se déclarer amis engage en effet à tenir un certain nombre de promesses, qu'elles soient explicites ou implicites. On ne se juge pas, on reste fidèle l'un à l'autre, on est prêt à s'épauler quoi qu'il arrive... Si la manipulation se joue principalement entre deux « meilleur(e)s ami(e)s », ce n'est pas un hasard. Cette relation intime, érigée au-dessus de toutes les autres, porte déjà en elle l'idée d'exclusivité, et donc de manipulation.

Dans la vie quotidienne : les occasions d'être manipulé sont très nombreuses. La publicité, le vendeur sur les marchés, le démarcheur à domicile... ils utilisent tous les mêmes techniques pour parvenir à leurs fins. Ils prétendent vous écouter et vous comprendre, vous flattent et gagnent votre confiance dans le seul et unique but de vous faire ouvrir votre porte-monnaie et vous faire acheter leurs produits sans trop vous poser de questions.

**MANIPULATION DANS LA FICTION :
DES EXEMPLES À LA PELLE !**

À la fois séduisant et terrorisant, attirant et repoussant, mystérieux et implacable, le manipulateur est un héros parfait. La preuve : de nombreux metteurs en scène, écrivains ou réalisateurs ont mis en vedette ces personnages. Voici quelques exemples.

› **La double inconstance**, de Marivaux. Silvia et Arlequin s'aiment. Mais le Prince aussi est amoureux d'elle. Alors il la fait enlever et la retient dans son palais. Flaminia, l'une des conseillères du Prince, doit tout mettre en œuvre pour rompre l'amour entre les deux jeunes gens. Ce qu'elle réussit à faire puisque Silvia lui avoue qu'elle aime aussi un officier du palais... qui se révèle être le Prince. Arlequin, lui aussi, commence à tomber amoureux d'une autre jeune femme... qui n'est autre que Flaminia. Ici, c'est par le langage que la manipulation s'exerce. C'est d'ailleurs là son vecteur favori. À cette époque, on ne parlait pas vraiment de manipulation mais de perfidie. La perfidie comme préjudice moral et comme moteur de la manipulation se retrouve dans de nombreuses pièces de théâtre du XVIII^e siècle, de Marivaux à Beaumarchais en passant par Choderlos de Laclos et son célèbre roman épistolaire, *Les Liaisons dangereuses*.

› **Harry, un ami qui vous veut du bien (2000)**. Sur la route des vacances, Michel (Laurent Lucas) et sa femme Claire (Mathilde Seigner) rencontrent Harry (Sergi Lopez), un ancien copain de lycée de Michel. Petit à petit, Harry va s'incruster la vie du couple. Il se mêle de tout, affirmant ne penser qu'au bien-être personnel et professionnel de son ancien ami. Mais en réalité, c'est un véritable travail de sape, de manipulation et de destruction qu'il est en train d'entamer.

› **Entre ses mains (2005)**. Claire (jouée par Isabelle Carré) fait la connaissance de Laurent (Benoît Poelvoorde), un séducteur infatigable, un dragueur impénitent, un vrai prédateur de femmes. Mais elle ne tarde pas à faire le rapprochement entre cette

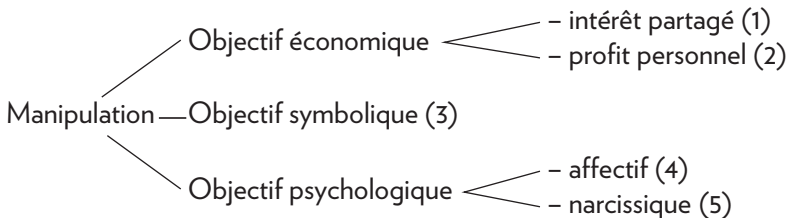
→

nouvelle relation et le tueur au scalpel qui sévit dans la région et a déjà égorgé plusieurs femmes. Au fur et à mesure que ses soupçons se précisent, elle est de plus en plus attachée à lui et fascinée par sa personnalité. L'emprise est totale.

➤ **Respire (2014)**. Dans ce long métrage, la réalisatrice Mélanie Laurent raconte l'amitié entre deux jeunes lycéennes. Charlie est fascinée par Sarah, une élève ultra-populaire et très charismatique. Cette dernière va en quelque sorte l'adopter pour mieux la faire souffrir et la détruire. Ce film est une adaptation du livre éponyme d'Anne-Sophie Brasme. La réalisatrice dit s'être en partie inspirée de sa propre adolescence. « Je pense que les gens solaires, qui sont d'une nature très heureuse, les attirent. Le grand objectif des pervers narcissiques, c'est de les amener dans l'ombre », analyse-t-elle.

LES DIFFÉRENTS BUTS DE LA MANIPULATION

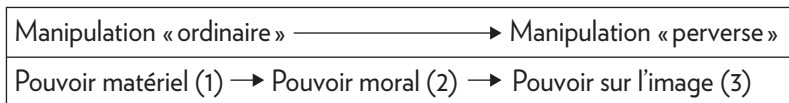
La manipulation est partout mais elle revêt des visages très différents. Pour bien comprendre ses enjeux, on peut distinguer **différents types de manipulation en fonction des buts poursuivis par celui qui manipule**. On peut schématiser ces différents buts de la manière suivante :



Exemples :

- (1) *Un couple d'amis vous montre les photos de ses dernières vacances à l'île Maurice... dans l'espoir de vous donner l'envie de partir avec eux cette année.*
- (2) *Dans un magasin de vêtements, une vendeuse vous flatte : « Cette tenue vous va à ravir. » Son objectif est clair : vous faire acheter le vêtement que vous êtes en train d'essayer.*
- (3) *Ici, le but de la manipulation est l'adhésion à un idéal religieux, politique ou idéologique. Elle regroupe les stratégies mises en œuvre par les sectes ou les partis politiques pour vous convaincre d'adhérer à leurs idées.*
- (4) *Votre conjoint vous dit : « De toute façon, je le sais bien, tu n'es plus amoureuse de moi comme au premier jour... ». Son objectif est que vous le rassuriez sur l'intensité de votre amour.*
- (5) *Au téléphone, votre amie vous raconte sa rupture amoureuse et se plaint : « Je ne suis pas belle, je ne suis pas intelligente, je ne plairai jamais à personne. » Ce qu'elle attend de vous : que vous lui disiez exactement le contraire, et donc la rassuriez sur l'image qu'elle se fait d'elle-même.*

Dans tous les cas, la manipulation vise à acquérir quelque chose de manquant, qu'il s'agisse d'une chose matérielle ou immatérielle. Elle implique un enjeu de pouvoir, de puissance. Elle a pour but d'emporter l'adhésion de l'autre, de faire basculer l'autorité et donc d'obtenir à son tour un pouvoir de décision. Cet enjeu autour de l'autorité permet également d'établir une gradation dans la manipulation, de la plus ordinaire à la plus perverse.



Exemples :

- › (1) *L'enfant qui manipule sa mère pour acheter des bonbons le fait pour accéder à une certaine puissance qu'il n'a pas, pour pouvoir acquérir le pouvoir de décision qui lui échappe.*
- › (2) *Le commercial qui manipule son acheteur potentiel cherche à influencer son pouvoir de décision, à prendre la décision à sa place, et à imposer son autorité d'« expert ».*
- › (3) *Le pervers narcissique, lui, cherche à acquérir l'image qui lui fait défaut, à prendre le contrôle de la vie de l'autre, à être l'autre.*

MANIPULATION POSITIVE ET MANIPULATION PERVERSE

On l'a vu, la manipulation peut avoir des buts très différents. Mais ce qui distingue les différents cas de manipulation, c'est leur finalité. En effet, contrairement aux idées reçues, toute manipulation n'est pas forcément perverse.

Exemple :

- › *Quand un commercial vous manipule pour vous inciter à acheter un vêtement ou un service, ce processus n'est pas forcément pervers. La personne ne fait finalement que son travail, sans objectif malsain derrière. En revanche, ce processus peut être pervers quand la manipulation a pour objectif la malveillance, la destruction de l'autre. En clair, quand il s'agit d'une escroquerie : le manipulateur veut vous faire croire que ce qu'il veut vous vendre, c'est de l'or alors que, en réalité, il ne s'agit que de métal doré !*

Voilà pourquoi on peut distinguer deux grands types de manipulation :

- D'un côté, **la manipulation normale, saine, utilisée comme une stratégie pour atteindre un but précis et limité dans le temps.** Dans ce cas, la manipulation peut même être positive : on peut manipuler l'autre « pour son bien », par amour, par compassion... ou même dans un but constructif (c'est le cas, par exemple, de la séduction amoureuse). Le mensonge « honnête » permet de limiter la violence d'une vérité. Amener un enfant à travailler mieux à l'école en utilisant quelques astuces de langage ou suggérer des images mentales pour atténuer la douleur d'un malade sont des petites manipulations du quotidien qui visent une finalité positive pour le manipulé. La manipulation positive amène un plus à l'autre ; elle est au profit de l'autre ! C'est évidemment ce qui la distingue de la manipulation perverse.



Exemples :

- › *L'enfant manipule ses parents pour avoir des bonbons, en faisant une crise dans le magasin, en leur posant trente-six fois la même question, en refusant de remettre son manteau...*
 - › *Votre chat vous réveille le matin et ronronne dans vos oreilles jusqu'à ce que vous vous leviez pour lui donner sa pâtée ou ses croquettes.*
 - › *Les parents font miroiter telle ou telle récompense à leur enfant pour qu'il travaille bien à l'école, pour faire en sorte que ce soit lui qui décide d'être appliqué et consciencieux.*
- De l'autre côté, **la manipulation malsaine et perverse, construite autour de l'idée que l'autre n'existe pas vraiment**

ou qu'il n'existe qu'au profit du manipulateur. C'est à partir de ce moment-là que l'on peut parler de situation d'emprise (voir p. 93). Le cas extrême et sans doute le plus médiatisé, c'est celui du pervers narcissique (sur lequel nous reviendrons dans la suite de cet ouvrage), dont le but ultime est de s'accaparer l'image de l'autre et d'établir une emprise totale sur lui, jusqu'à l'anéantir.

LES PORTES D'ENTRÉE DE LA MANIPULATION

Comment tout cela commence-t-il ? Pourquoi certaines personnes se laissent-elles manipuler par d'autres et pourquoi, à un moment, ne peuvent-elles plus revenir en arrière ? Différents axes comme la **théorie de l'engagement** ou la **loi de la réciprocité** peuvent permettre de mieux comprendre ce phénomène.

La théorie de l'engagement

Le pivot central, dans toute situation de manipulation, c'est l'engagement. La manipulation commence à partir du moment où l'on dit « oui », à partir du moment où l'on accepte de réaliser un acte en apparence anodin mais qui prédispose en réalité à une implication plus importante, plus « engageante » par la suite. En quelque sorte, on est amené à s'engager malgré soi. Et ceci est valable dans tous les domaines, que ce soit dans le monde de l'entreprise, dans le couple, dans l'amitié... Une personne sonne à votre porte pour vous vendre un bien ou un service et vous lui ouvrez la porte ? À partir du moment où vous acceptez de réaliser cet acte en apparence anodin (ouvrir la porte), vous êtes susceptible d'accepter encore plus par la suite et donc de tomber dans le

piège de la manipulation. On appelle d'ailleurs cette technique le « pied dans la porte » ou « escalade dans l'engagement ». **Une autre expression très populaire illustre également parfaitement cette théorie : « mettre le doigt dans l'engrenage ».**

C'est le professeur de psychologie sociale Charles Kiesler qui, en 1971, construit la théorie que l'on appellera théorie de l'engagement. Ce sont ensuite les chercheurs en psychologie sociale Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois* qui, en 1987-1988 en France, approfondissent ce cadre théorique de la manipulation en y introduisant la notion de motivation interne. Cette théorie peut se résumer ainsi : **plus un individu est amené à accomplir un acte minimum vers un changement d'attitude, plus cet individu aura tendance à se conformer à son acte initial, à le pérenniser et à le justifier. Plus il y consentira avec le sentiment de liberté, plus son changement d'attitude sera validé et renforcé.**

Dans les années 1970, un chercheur américain a ainsi montré qu'une personne faisant la manche avait plus de chances d'obtenir de l'argent de la part d'une autre personne si elle lui demandait, dans un premier temps, une information qui n'avait pas d'implication. Il a ainsi démontré qu'un mendiant avait quatre fois plus de chances d'obtenir d'un passant une pièce de monnaie s'il commençait d'abord par lui demander l'heure ! Si vous acceptez de renseigner quelqu'un ou si vous répondez à son bonjour, vous donnerez plus facilement un euro que si la personne vous le demandait directement. Répondre à un bonjour ou être vu en train de rendre ce service minimum qui est de donner l'heure, constitue **un acte qui lie et engage déjà *a minima* avec cette**

* Auteurs notamment du *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* (PUG, 2014, édition augmentée) et de *La soumission librement consentie* (PUF, 2010, édition revue et corrigée).

personne. Plus une personne se sent engagée dans un acte, et plus elle a le sentiment d'avoir accepté librement d'accomplir cet acte, plus elle se radicalisera dans son choix ou sa décision. **Les actes nous engagent beaucoup plus que les idées ou même les sentiments.** De la même manière, une personne qui prendra une décision d'engagement librement choisie se sentira beaucoup plus engagée qu'une personne qui prendra une décision sous état de contrainte.

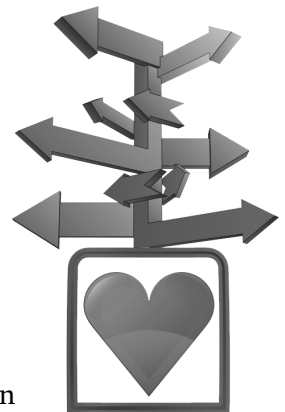
Dans toute situation de manipulation, c'est le même scénario. Plus on dit oui à quelque chose, plus on s'engage à agir dans le même sens en continuant à dire oui, afin de rester en cohérence avec soi-même. Plus on dit oui un certain nombre de fois, plus il est difficile de dire non par la suite. C'est ce que l'on appelle **le besoin de consistance interne ou de consonance cognitive.** À partir du moment où l'on dit oui une fois, deux fois, trois fois, il est beaucoup plus difficile ensuite de revenir en arrière. C'est en effet la perception de soi-même qui est en jeu. Ainsi, le fait d'accepter de donner l'heure à quelqu'un permet de se prouver que l'on est quelqu'un de généreux et d'ouvert aux autres. En refusant ensuite de donner quelques centimes à cette même personne, on viendrait contredire cette image que l'on vient de se créer.

Un individu soumis à un changement d'acte ou d'attitude, que celui-ci soit contraint ou librement choisi, sera amené à développer **un mécanisme de rationalisation pour rétablir un équilibre et une cohérence dans ses pensées.** Car un choix ou une décision implique de mettre en balance plusieurs hypothèses qui peuvent se contredire. S'il y a contradiction entre ces différentes hypothèses, on se trouve confronté à ce que les sciences cognitives appellent une « dissonance cognitive ». C'est le psychosociologue américain Léon Festinger qui a développé cette approche : il montre qu'après avoir fait le choix d'un acte

décisionnel qui engage, que celui-ci soit bon ou mauvais pour soi, il existe une tendance à surévaluer son choix et à sous-évaluer les options non choisies. Ce qui explique que parfois l'on s'entête dans une attitude, même si celle-ci ne nous est pas adaptée. On peut ainsi se mettre dans une attitude de rationalisation plus ou moins cohérente pour réduire la tension qu'un acte d'engagement inadapté nous impose. Si par exemple nous votons pour un parti politique et que celui-ci fait passer des lois contraires à nos idées initiales, nous allons rationaliser nos pensées pour pouvoir les faire s'ajuster à notre acte initial de choix de vote. L'isoloir contribue à donner le sentiment de totale liberté de choix et par là même à renforcer la soumission à notre choix.

La théorie de l'engagement peut ainsi se décliner dans tous les domaines de la vie quotidienne.

- **Dans le couple**, l'engagement est la base même de la relation. Le couple, et c'est là certainement l'une de ces fonctions, est une succession d'engagements : le choix d'un appartement, la naissance des enfants, l'orientation éducative qu'on veut leur donner, les amis en commun sont autant de liants que le fameux grand amour éternel... On s'engage envers l'autre « pour le meilleur et pour le pire ». À partir du moment où l'on dit « je t'aime » à quelqu'un et qu'on le lui prouve par un acte d'engagement, on se soumet plus facilement à la loi de l'amour avec ce qu'elle implique en termes de contraintes et d'obligations. L'engagement est parfois la racine de la soumission. Ne dit-on pas qu'il n'existe que des preuves d'amour...
- **Dans le travail**, un employé qui arrive dans un nouveau poste s'engage à donner le meilleur de



lui-même. C'est aussi une forme d'engagement. Il ne peut plus revenir en arrière et va tout faire pour rester en cohérence avec lui-même et avec son engagement initial.

- **Dans les sectes**, le processus est exactement du même ordre. Aux nouveaux adeptes, on pose la question : « Tu veux avoir une vie meilleure, tu veux connaître les secrets cachés de notre ordre ? », puis « Et pour cela, tu es prêt à faire des sacrifices ? », « Tu t'engages donc librement à faire cela ? »... Autant de questions auxquelles ils ne peuvent répondre que oui. L'acceptation est progressive et la soumission est en marche.

Le principe du don et du contre-don ou la loi de la réciprocité

À la théorie de l'engagement s'ajoute la loi de la réciprocité, fondée sur le principe du don et du contre-don, qui joue un rôle essentiel dans les situations de manipulation. Cette loi est valable dans tous les domaines, et notamment celui du commerce : quel est le but du commerçant qui vous fait goûter ses produits, sinon de vous les vendre ? Il vous donne quelque chose, vous vous sentez redevable et les lui achetez en retour.

C'est à partir des études sur la place du don dans les sociétés primitives, recherches menées par l'anthropologue Marcel Mauss* au début du siècle dernier, que la loi de la réciprocité est née. « Quelle force y a-t-il dans la chose qu'on donne qui fait que le donataire la rend ? », demande-t-il. **Dans les sociétés primitives, le don, loin d'être l'expression d'une pure générosité gratuite, est en fait un mode d'organisation social structuré.** Ces codes sociaux

* Dans « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », *L'Année sociologique*, 1923-1924.

obligent à donner, à recevoir et à rendre. Refuser de donner ou de prendre implique une situation de conflit et ne pas pouvoir rendre à la hauteur de ce que l'on a reçu induit pour le donataire une position d'infériorité, voire de soumission.

Le don, dans nos contrées *a priori* moins primitives, est l'action de donner quelque chose sans contrepartie apparente, de manière totalement désintéressée. En réalité, dans notre culture judéo-chrétienne, **le don implique également l'idée du contre-don : le receveur se sent dans l'obligation de donner à son tour en retour.** Le problème est qu'il ne s'agit pas là d'une relation marchande, puisque le don exclut la notion de valeur, surtout dans notre culture chrétienne. Le Christ n'a-t-il pas fait don de sa vie pour sauver les hommes ? Il n'attendait rien en retour.

Dans notre conception occidentale, le don est un acte gratuit, sans contrepartie. Pourtant, pauvres hommes occidentalisés et christianisés, nous réagissons comme ces hommes archaïques de ces cultures si éloignées. Et cela, le manipulateur en a parfaitement conscience. **Lorsque nous recevons, nous nous obligeons à rendre, et c'est cette loi de la réciprocité que notre manipulateur patenté va utiliser à son propre profit.** Or le don et le contre-don fonctionnent sur des logiques où les valeurs d'échange ne sont pas parfaitement quantifiables ou étalonnables avec une monnaie représentative : il est impossible de « rétribuer » à sa juste valeur un don qui nous a été fait. La monnaie établit symboliquement une valeur d'échange équitable car elle permet relativement de fixer la valeur d'échange. Le don, qui n'est plus codifié et ritualisé dans nos sociétés, ne permet plus systématiquement d'établir une équité dans l'échange.

En prenant le pas sur un échange «équitable», le don ouvre alors la porte à la confusion et donc à la manipulation. Dans l'entreprise par exemple, le fait d'envisager le salaire comme un don aux salariés (et non comme une transaction marchande entre l'entreprise et lesdits salariés, en échange de leurs services et de leur temps) fait basculer la relation dans l'asservissement. La confusion règne car il devient difficile de savoir où mettre les limites. C'est souvent le cas dans le statut de cadre car le salaire ne correspond plus à un nombre d'heures payées bien défini, à une transaction bien codifiée et étalonnée, mais à quelque chose de beaucoup plus flou. Le salarié est alors amené à tout accepter (notamment les heures supplémentaires). C'est là que surgit la faille, où vient s'engouffrer le manipulateur qui pourra utiliser cette ambiguïté pour demander en réciprocité d'un salaire vécu comme un don encore plus d'heures de travail !

Cette approche de la manipulation est également à l'œuvre dans les sectes. Celles-ci promettent à leurs adeptes un accès à Dieu en illimité. En retour, les adeptes donnent à leur tour leur vie à Dieu (et leur argent à la secte !). La réciprocité n'est plus tout à fait égale. **Les manipulateurs ont parfaitement compris la stratégie du don excessif, d'où l'idée du cadeau empoisonné qui crée cette dette** (voir p. 34). Donner donne un pouvoir surtout si le don est démesuré et que l'autre ne peut rendre à la hauteur de ce qui lui a été donné. Lorsque l'on donne quelque chose de manière excessive sans que cela soit corrélé à une réalité contextuelle, on perd la notion d'équité. Et on bascule donc inévitablement dans une relation d'emprise, une situation déséquilibrée qui amène l'autre à une attitude de soumission. C'est de cette soumission que raffole un manipulateur patenté.

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Ne plus se laisser manipuler, c'est malin
Antoine Spath



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous
à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**,
invitations et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

L E D U C . S
E D I T I O N S