

INTRODUCTION

« Nous sommes automates autant qu'esprit; et de là vient que l'instrument par lequel la persuasion se fait n'est pas la seule démonstration. Combien y a-t-il peu de chose démontrées! Les preuves ne convainquent que l'esprit. La coutume fait nos preuves les plus fortes et les plus crues; elle incline l'automate, qui entraîne l'esprit sans qu'il y pense. »

Blaise PASCAL, 1658, p. 174-175.

L'*esprit*, ce premier aspect de notre psychologie distingué par Pascal, jouit de la plus belle réputation, il symbolise l'éducation, l'affinement des mœurs, le talent et il est la voie par laquelle un individu devrait établir ses opinions, prendre position, être persuadé. Par l'esprit, l'individu mobilise les ressources dont il dispose et s'élève : accroît ses connaissances, ses compétences, assoit ses jugements...

À l'inverse, l'*automate* représente le côté obscur de notre psychologie. Ce fonctionnement sans contrôle conscient révèle le *substratum* sur lequel reposent les fonctions supérieures (volonté, réflexion, décision, imagination...). Être persuadé, établir une opinion, sans en passer par l'arbitrage de ces fonctions supérieures nous écarte du modèle idéal de l'individu indépendant, intelligent, responsable... Bien plus qu'une simple diminution des qualités de l'individu, cette voie témoigne de son anéantissement puisqu'il n'est plus sujet de ses décisions, mais objet de ses automatismes. Si ces mécanismes automatiques peuvent agir sans la direction de notre esprit, mais qu'en plus ils peuvent l'entraîner, son rôle est alors réduit à une justification *a posteriori* d'une dynamique non consciente. Ainsi, non seulement notre esprit ne jouerait pas le rôle de contrôle, mais en plus il nous duperait sur la véritable origine de nos actes et de nos décisions, nous faisant croire qu'ils sont les fruits de nos jugements alors qu'ils sont le résultat de réactions automatiques. Des réactions à des stimuli dont certains seraient des suggestions d'actes ou de jugements, des influences.

Des études expérimentales de psychologie sur le conformisme, la soumission, les techniques de manipulation, mais aussi des témoignages à propos de l'emprise des sectes ou encore les débats à propos de la manipulation mentale, nous font effectivement craindre l'existence de portes dérobées

(*backdoors*) en nous, la présence d'entrées mystérieuses par lesquelles nous pourrions être influencés, manipulés. Des techniques capables de « provoquer un consentement automatique, c'est-à-dire à amener les gens à dire oui sans réfléchir préalablement » (Cialdini, 1987, p. 9), des stratégies pouvant « amener les gens à réaliser les comportements attendus » par un manipulateur (Joule, Beauvois, 1998, p. 201).

Le moi ne serait alors plus maître dans sa demeure : d'autres, par leurs manipulations ou leurs influences, pourraient nous conduire à agir ou à croire sans que nous trouvions en nous les fondements ou les origines des actes que nous réalisons ou des croyances auxquelles nous adhérons. Dans ce cas, ce serait en l'autre, celui qui nous influence ou manipule, que résiderait l'origine de nos actes ou croyances. Il en serait le véritable décideur et notre rôle consisterait à réaliser ou croire ce qu'il nous suggère. Cette lecture conduit inéluctablement à redouter l'influence d'autrui puisqu'elle nous aliène et nous transforme en agent de sa volonté et de son désir. Ces craintes reposent sur l'idée que la relation d'influence serait un rapport non réciproque entre deux entités fondamentalement opposées et complémentaires : la source et la cible. Une source ayant un désir, une volonté, un pouvoir, ou à défaut une technique qui utiliserait un sujet (de *subjectum*, qui est soumis, assujetti) afin de réaliser des désirs dont seule la source a conscience et dont seule elle tirera les bénéfices.

Redouter l'influence d'autrui trouve une contrepartie dans le désir de manipuler autrui. Si des techniques d'influence existent, pourquoi ne pas en profiter et les mettre à mon service ? Je pourrais alors manipuler le vendeur de l'appartement qui me plaît pour l'obtenir à bon prix, je pourrais obtenir les faveurs de ma jolie voisine, obtenir tel poste... Le sous-titre du livre *Influence* de Robert Cialdini (1987) affirme clairement cette ambition : *Soyez celui qui persuade. Ne soyez pas celui qu'on manipule*. Plutôt que de vivre dans la crainte de l'influence d'autrui, il suffit de changer de posture et de devenir celui qui exerce une influence sur autrui afin de satisfaire ses désirs. La connaissance des techniques d'influence facilitera la réalisation des désirs qui nous habitent, elle transformera l'autre qui souvent s'oppose à nous, est indépendant, poursuit ses propres objectifs... en instrument de la réalisation de nos propres projets. Dès lors que je possède les clés de la manipulation d'autrui, seuls mes désirs constituent mes limites. Une quantité étonnante d'ouvrages expose ces techniques de manipulation ou d'influence pour que je puisse devenir un spécialiste de la persuasion afin d'utiliser ces stratégies pour mon plus grand bénéfice et, comme le dit Platon, devenir un dieu parmi les hommes. La technique de manipulation y est, en effet, présentée comme une recette, un truc, qui, comme l'anneau de Gygès¹, donne un

¹. Un berger, Gygès, trouve un anneau d'or sur un cadavre. Il le prend et le met à son doigt. Lors d'une assemblée, il tourne par hasard le chaton de l'anneau vers l'intérieur de sa main et devient invisible. Il le constate, car ses voisins parlent de lui comme s'il

pouvoir à celui qui le détient. Un pouvoir me permettant enfin de réaliser aisément mes désirs en m'affranchissant des règles et des difficultés. Muni d'un tel anneau, disposant d'un tel pouvoir, nul « ne serait de nature assez forte pour persévérer dans la justice et pour avoir le courage de ne pas toucher au bien d'autrui, alors qu'il pourrait prendre sans crainte ce qu'il voudrait sur l'agora, s'introduire dans les maisons pour s'unir à qui lui plairait, tuer les uns, briser les fers des autres et faire tout à son gré, devenu l'égal d'un dieu parmi les hommes » (Platon, *La république*, Livre II).

Si de telles manipulations existent et sont efficaces, il est alors nécessaire de s'en protéger. Cette protection peut être mise en œuvre par l'interdiction, pour certains, d'utiliser ces techniques et il convient alors distinguer ceux qui les utilisent pour le bien commun (par exemple, le ministère de santé qui nous conseille à manger 5 fruits et légumes par jour, le maire d'une commune qui nous incite à trier nos déchets...) de ceux qui les utilisent pour satisfaire leur seul intérêt (un intérêt qui peut en outre être antisocial : par exemple, le gourou d'une secte qui veut notre argent pour s'enrichir ou propager ses idées extravagantes). De plus, puisque l'acte que nous effectuons peut avoir été réalisé par manipulation, nous pouvons ne pas être le véritable auteur de cet acte (auteur en tant que sujet responsable). Par exemple, si je donne une importante somme d'argent à telle organisation, dans la mesure où je pourrais avoir été manipulé, mes héritiers pourraient demander l'annulation de cet acte comme ils peuvent actuellement le faire pour une personne irresponsable. L'existence de manipulations nous pose donc tous comme potentiellement irresponsables et, il faudrait alors qu'une instance (juge, famille?) dise qui est l'auteur, c'est-à-dire le véritable responsable de l'acte (celui qui le réalise ou celui qui le manipule?) et qu'elle ait aussi les moyens d'annuler l'acte que j'ai effectué (par exemple, un don) et ceci même contre mon consentement. On le constate aisément, de telles protections contre la manipulation nous conduiraient à des politiques liberticides visant d'abord à distinguer les groupes prosociaux des groupes antisociaux et ensuite à décider si ce que je fais est bien de moi ou si cela m'a été suggéré par autrui!

Les concepts d'influence et de manipulation connaissent aujourd'hui un vif succès, car ils permettent notamment d'expliquer des conduites incompréhensibles. Par exemple, que des jeunes gens, plutôt que de se livrer aux activités de leurs âges (études, sports, relations amoureuses...), abandonnent une vie assez confortable pour, par exemple, s'engager dans des mouvements djihadistes particulièrement dangereux. Régulièrement des parents désespérés témoignent de l'impossibilité de parler avec leur enfant qui leur échappe, un enfant devenu insensible à tout argument et leur répondant

était absent. Dès qu'il remet l'anneau à l'endroit, il redevient visible. Il refait l'essai et constate qu'à chaque fois que le chaton est à l'intérieur il devient invisible. Il utilisera alors ce privilège pour séduire la reine, tuer le roi, s'emparer du pouvoir...

en récitant des phrases toutes faites (quand il n'est pas encore parti). Cet enfant qu'ils ont élevé, aimé, ne semble plus être le même ni lui-même. Or, cette conversion, cette radicalisation d'un proche, semble s'expliquer dès lors que l'on suppose qu'il a été manipulé : ce n'est pas mon fils qui ferait cela de lui-même, il le fait parce qu'il a été manipulé, parce qu'on lui a « lavé le cerveau ». Avec la manipulation, non seulement son étonnant changement prend sens, mais en plus ce type d'explication permet de faire glisser la responsabilité de ses conduites ou de ses actes vers ceux qui l'ont prétendument manipulé : ce n'est pas lui qui pense cela ou qui a conçu cet acte, ce sont ceux qui l'ont manipulé.

Si les concepts d'influence et de manipulation permettent de donner du sens à des situations qui échappent à l'entendement, ils n'expliquent pourtant absolument rien et, bien au contraire, ils recouvrent souvent la réalité d'une interprétation fallacieuse. Là où les choses sont complexes, où nous ne voyons pas tous les liens, il est toujours possible de penser que quelqu'un « tire les ficelles », de croire que l'événement que nous observons est le résultat d'influences ou de manipulations invisibles. Ce lieu commun « il a été manipulé » montre la force de ce concept. Il permet de donner du sens sans effort et peut s'appliquer à tout sans contrainte. Les mécanismes d'influence étant invisibles, le fait de ne pas les voir ne dément en rien leur existence possible et surtout ces mécanismes expliquent tout sans qu'il soit besoin de préciser ou définir quoi que ce soit (par exemple, Qui manipule ? Quels procédés sont utilisés?)².

Dans cet ouvrage, après avoir décrit nos représentations de l'influence et leurs conséquences à travers les débats récents autour de la manipulation mentale et plus anciens autour de l'hypnose, l'objectif sera de comprendre sur quels déterminants – la technique elle-même ou la croyance – repose l'efficacité de ces techniques (chapitre I).

Grâce à l'analyse des grandes études classiques de psychologie sociale, il apparaît tout d'abord que l'influence est avant tout une affaire de proximité, elle est le fait de ceux qui sont insérés dans les mêmes groupes que nous et elle sert à notre intégration dans ces groupes. De ce fait, les rares influences ou tentatives de manipulation extérieures qui nous atteignent se brisent sur les nombreuses et efficaces influences de nos proches. Pourtant ces faits ne suffisent pas à éliminer nos craintes d'influence lointaines et aliénantes (chapitre II).

² La portée heuristique de ces explications va bien au-delà de ces faits divers : ainsi, un sondage réalisé pour *Le Monde* indiquait que 51 % des Français pensent que « ce n'est pas le gouvernement qui gouverne », car « on ne sait pas en réalité qui tire les ficelles ». Ceux qui tirent les ficelles étant par ordre décroissant d'importance : la finance internationale, les chaînes de TV ou la presse, d'autres pays, les groupes comme les francs-maçons, certains groupes religieux [http://www.lemonde.fr/societe/article/2013/05/03/la-moitie-des-francais-croient-aux-theories-du-complot_3170348_3224.html].

L'analyse des formes d'influence anciennes et contemporaines démontre qu'il n'existe aucune technique efficace en elle-même. Leur efficacité est symbolique et repose sur un système de significations partagé par ceux qui interagissent. Le dualisme manipulateur/manipulé apparaît donc comme une illusion, une représentation trompeuse qui masque le déterminant fondamental de l'influence : l'existence d'un système de significations partagé (mêmes connaissances, croyances, symboles, langage...) qui définit les entités en présence (exorciste-possédé ; hypnotiseur-hypnotisé ; autorité-agent...), les rôles de chacun (ordonner-obéir, suggérer-réaliser...), les symboles pertinents (aimant, croix, blouse blanche, regard, ton...) et les effets. Source et cible, manipulateur et manipulé, doivent être similaires, ils doivent avoir intériorisé ces significations communes afin de les mettre en œuvre et leur interaction (qu'elle soit influence, manipulation, ordre...) ne les rendra pas dissemblables comme on le redoute, mais au contraire plus similaires encore. En effet, pour qu'un ordre ou une suggestion soient réalisés, il est nécessaire que source et cible soient sur un même plan, que la cible comprenne ce que veut la source, qu'elle saisisse ses intentions, les gestes qu'elle fait... pour pouvoir agir de manière pertinente (chapitre III).

Pourtant, la représentation que nous avons des rapports entre source et cible est bien celle d'une asymétrie entre source et cible, de l'aliénation de l'un par l'autre. Aussi, la dernière partie de cet ouvrage sera consacrée à cet écart : comment rendre compte de cette différence entre la psychologie nécessaire aux interactions et les représentations que nous en avons ? Autrement dit, pourquoi élaborons-nous ces fausses interprétations de la réalité qui nous conduisent à voir ces inquiétants phénomènes d'emprise et d'aliénation ? Dans les conduites d'ordres ou de suggestions, pourquoi refusons-nous de voir des individus similaires qui réalisent une action commune et préférons-nous voir des individus différents dont l'un est aliéné par l'autre ? (chapitre IV).