

Manipulation et manipulateurs

Ce document fait largement référence à l'ouvrage d'Isabelle Nazare Aga, *Les manipulateurs sont parmi nous*.

Le marchand de tapis de Marrakech : Pour vous vendre un tapis, il va faire 2 tas suivant votre réponse à cette question : « il te plaît ? ». Si oui, il met sur le tas de droite, sinon sur le tas de gauche. Il déplace tout son stock. Il recommence ensuite sa question avec le tas des tapis choisis au premier coup, qu'il répartit à son tour en 2 tas : ceux qui vous plaisent, ceux qui vous plaisent pas. Et ainsi de suite. Lorsqu'il ne reste plus que 2 tapis, il vous demande celui que vous choisissez....

Définition :

Manipuler, c'est influencer l'autre pour obtenir ce dont on a besoin, sans prendre en compte ses besoins à lui et en utilisant ses croyances et ses faiblesses pour le culpabiliser.

3 formes de manipulation :

- La manipulation innocente (altruiste) : influencer l'autre pour son bien, l'amener à faire malgré lui quelque chose que l'on pense bénéfique
- La manipulation égocentrique qui vise notre propre satisfaction
- La manipulation malveillante, dans le but de nuire à l'autre.

Manipulation et manipulateurs

Les professionnels (publicité, vente, politique) FONT de la manipulation mais ne SONT pas à proprement parler des manipulateurs car leur action a un objectif évident (faire acheter un produit, augmenter les ventes, gagner des voix) et la manipulation est une stratégie plus qu'un mode de fonctionnement psychique.

Manipulateurs conscients et inconscients

On estime à 20% la proportion de manipulateurs conscients. Il s'agit alors souvent de « *pervers narcissiques* » dont le principal objectif est, outre d'utiliser les autres pour leur propre bénéfice (narcissique), de jouir de la souffrance de leurs victimes (pervers).

- Quand détecte-t-on un pervers narcissique ? Le jour où il est trop tard ! Ce type de manipulateurs a choisi de détruire ses proies car sa personnalité profondément perturbée (égocentrique, narcissique, psychopathe, faible estime de soi) l'a convaincu qu'il ne pourra jamais être aimé. Le besoin d'être obéi remplace alors le besoin d'amour.

Le manipulateur inconscient obéit à un mécanisme de défense acquis depuis l'enfance et visant à obtenir l'amour ou le respect des autres. Ils pensent sincèrement que le monde fonctionne ainsi : donner pour recevoir. Forts de cette conviction, ils n'éprouvent aucune culpabilité.

L'origine du mécanisme est le **manque de confiance en soi** pour exprimer et satisfaire ses besoins sans utiliser de dispositifs d'influence. Le manipulateur a la conviction que, pour obtenir ce dont il a besoin, il doit manœuvrer les autres, que ceux-ci ne lui donneront rien spontanément.

Exemple du petit garçon de 4 ans qui pince sa petite sœur pour obtenir un biscuit de sa mère : « maman, Lucie a faim, elle pleure... Et moi alors, je n'ai pas de gâteau ? »

Types de manipulateurs

Manipulateur sympathique : Il offre l'image d'une personne bien dans sa peau à qui nous souhaiterions ressembler dont nous souhaiterions nous faire aimer. A l'instar des bons vendeurs, il peut créer des relations amicales en quelques minutes (souriant, attentif, généreux, flatteur). On a envie de lui faire plaisir, même si ses besoins vont à l'encontre des nôtres. Il utilise aussi le jeu de la séduction, crée une connivence (en se trouvant des points communs avec vous, en finissant vos phrases, en faisant des compliments appropriés, etc.).

Sa stratégie est de donner d'abord pour recevoir ensuite (contraire au principe de circulation du don qui est de recevoir d'abord et de transmettre ou rendre ensuite ce que l'on a reçu).

Exemple : *Un nouveau voisin s'installe. Très sympathique et convivial, il vous invite dès le premier soir à prendre l'apéritif chez lui pour faire connaissance. Sans que vous le demandiez, il insiste pour vous prêter sa voiture de collection devant laquelle vous étiez admiratif. Quelques semaines plus tard, il vous sollicite pour effectuer une corvée vraiment coûteuse en temps (participer à un déménagement) ; vous n'osez pas refuser car il vous avait gentiment proposé sa voiture.*

Les manipulateurs, hommes ou femmes, ont la particularité de ne pas montrer leur vrai visage lorsqu'ils sont en société. En revanche, leurs conjoints et leurs enfants vivent au quotidien, et durant de longues années, un traumatisme sourd qui engendre, pour la plupart d'entre eux, des symptômes physiques, psychologiques et comportementaux tout d'abord incompréhensibles. Les victimes ont d'ailleurs tendance à se poser beaucoup de questions sur elles-mêmes, alors que la problématique réside justement chez l'autre.

Manipulateur altruiste : il donne tout aux autres et exige des autres qu'ils en fassent de même. D'autant plus culpabilisant qu'il ne recherche pas des bénéfices personnels.

Exemple du médecin hospitalier qui consacre tout son temps aux malades et attend la même chose de ses collaborateurs ; il les culpabilise lorsqu'ils refusent d'aller au-delà de leurs horaires pour le bien des patients.

Manipulateur dictateur : Critiques, attaques, comportements généralement violents. Utilise la flatterie en cas de besoin, ne remercie jamais, ne fait jamais de compliments. Ce que vivent les autres, notamment leurs émotions, ne l'intéressent pas. Ils doivent être dans le contrôle absolu, tout dérapage relève de la honte. (« *Le diable s'habille en Prada* », film de David Frankel avec Meryl Streep, 2008)

Exemple : *Madame D. consulte pour son sentiment de culpabilité invalidant envers son fils unique âgé de 25 ans, Julien. Elle a divorcé 2 ans après sa naissance et le père s'est progressivement désintéressé de son fils pour ne plus donner signe de vie à partir de ses 13 – 14 ans. Julien est très violent verbalement avec sa mère, il lui reproche notamment d'avoir été hostile et désagréable envers son père quand il venait le voir (rarement), ce qui lui a fait cesser ses visites et couper les ponts avec son fils. Mais ces scènes récurrentes n'interviennent que lorsque Julien a besoin d'argent... En effet, cet éternel étudiant en échec permanent ne dispose d'aucune ressource propre...*

Le fait pour Mme D. de comprendre que son fils était un manipulateur diminuera significativement son sentiment de culpabilité.

Manipulateur timide : Attire la compassion par sa fragilité apparente, utilise cet atout pour obtenir de l'aide des gens qui l'entourent (personnes âgées, handicapées, etc.).

« **L'Ange noir** » : Assez rare, mais le plus terrible de tous. Bien que la plupart du temps inconsciente, sa manipulation s'apparente à de l'envoûtement. Il place sa victime dans une véritable emprise affective. En général de sexe féminin, ce manipulateur se présente sous les traits d'un ange qu'on a envie d'aider. Le mécanisme utilisé par « l'ange noir » est à la fois simple et complexe : hyper intuitif, presque visionnaire, l'ange mobilise chez sa victime le meilleur d'elle-même, à savoir le désir et la capacité d'aider, et place cette dernière dans le rôle du « sauveur ». Elle discrédite habilement toutes les autres personnes de son entourage qui essaient de l'aider, elle persuade sa proie qu'elle est la seule qui compte, la seule qui puisse l'aider, son sauveur. Mais elle ne demandera jamais directement de l'aide, c'est la proie elle-même qui s'investira intensément pour lui apporter.

L'ange se trouvera souvent sur le chemin de sa victime, lui racontant volontiers ses malheurs. Son visage est très expressif, il reflète en permanence toutes ses émotions. Petit à petit, la victime devient très attentive à ces mimiques. Lorsque les émotions sont joyeuses, la victime est heureuse, lorsque la contrariété apparaît, elle se demande si elle n'est pas la cause de cette contrariété et, en tous cas, se sent concernée et se mobilise pour l'aider à retrouver le sourire. Cela devient vital et obsessionnel

Le résultat de cette emprise peut être catastrophique car l'ange est en fait extrêmement égocentrique et impitoyable. Egalement très versatile, il peut souffler le chaud et le froid en permanence, enchantant ou désespérant la victime à sa guise. Alors que la victime pense être l'objet de tous ses espoirs et attentions, elle est en fait pour l'ange totalement interchangeable, il suffit que passe à portée une autre proie susceptible d'apporter une meilleure aide. Avec pour résultat de révéler chez la victime son côté le plus sombre (amertume, colère, jalousie, paranoïa, sentiment d'injustice, etc.), d'autant plus qu'elle ne comprend pas pourquoi elle souffre autant et pourquoi elle « aime » autant l'ange. En fait, c'est elle-même qu'elle aime car l'ange lui permet de jouer le rôle du Sauveur, fantasme profondément enfoui jusqu'à cette rencontre. Cette souffrance prend souvent alors un caractère obsessionnel. Si l'ange est pervers, il peut aussi s'amuser à mettre en concurrence les « aidants » pour attiser leurs souffrances.

L'ange sait très bien repérer les proies potentielles car tout le monde n'est pas « client » (il faut avoir le fantasme du « Sauveur » enfoui en soi. Il est tout sauf ce qu'il voudrait faire croire, c'est-à-dire fragile. Fuyez !

Sommes-nous tous des manipulateurs ? Oui, mais de temps en temps seulement, il est possible de FAIRE occasionnellement de la manipulation sans ETRE pour autant un manipulateur. Certaines études ont estimé entre 2 et 3% la proportion de manipulateurs dans la population générale.

Que ressent-on face à un manipulateur ? Déstabilisation, gêne, malaise, stress....

Extrait du Livre de I-Nazar Aga Les manipulateurs sont parmi nous

Les manipulateurs, hommes ou femmes, ont la particularité de ne pas montrer leur vrai visage lorsqu'ils sont en société. En revanche, leurs conjoints et leurs enfants vivent au quotidien, et durant de longues années, un traumatisme sourd qui engendre, pour la plupart d'entre eux, des symptômes physiques, psychologiques et comportementaux tout d'abord incompréhensibles. Les victimes ont d'ailleurs tendance à se poser beaucoup de questions sur elles-mêmes, alors que la problématique réside justement chez l'autre.

Si vous avez le sentiment de ne plus être libre, si vous parlez constamment d'une personne quand elle n'est pas là, et si en sa présence, vous n'êtes pas serein, ou que vous vous comportez comme un petit garçon ou une petite fille et plus comme un(e) adulte, vous avez probablement affaire à un manipulateur. De même pour ces gens dont vous mettez cinq jours à vous remettre d'un simple appel de leur part.

Tout manipulateur vous rendra fautif d'être observateur, intègre, logique et intelligent ! Si vous avez un jugement critique, cela lui est insupportable.

Il suffit alors que vous n'ayez pas la certitude absolue de ce que vous voyez et entendez, que vous manquiez de confiance en vous, pour que le manipulateur se charge le plus naturellement du monde de vous "brouiller le cerveau". L'expression semble étrange mais les victimes de ces personnalités l'utilisent souvent. Votre raisonnement sera mis à mal et son but est de vous faire admettre des choses fausses, aberrantes ou folles.

Autrement dit, sa pathologie de conscience, sa déformation du réel, ses propos et les décisions qui en découlent deviennent la normalité au sein du clan qu'il a créé.

Critères de reconnaissance d'un manipulateur : quelques exemples...

1. Il culpabilise les autres au nom de la famille, de l'amitié, de l'amour, de la conscience professionnelle, de la morale, etc.

Exemple : *Clara travaille à l'hôpital de Rambouillet comme agent administratif. Sa grand-mère est hospitalisée à Paris pour un problème relativement bénin. Sa mère a prévu de partir en cure de balnéothérapie, elle demande à sa fille de veiller sur sa grand-mère à sa place. Devant sa réticence (elle ne peut pas prendre de congés), sa mère lui dit : « Pour toi, ce sera plus facile que pour moi de parler aux médecins car tu travailles à l'hôpital ». Clara dit à sa mère qu'elle n'est que secrétaire, que cela n'a rien à voir. La mère s'énerve et conclut : « Si tu ne fais même pas ça pour ta grand-mère, pour qui le feras-tu ? » En fait la mère déplace sa propre culpabilité de partir en cure sur sa fille.*

2. Il reporte sa responsabilité sur les autres ou s'approprie les bons résultats d'autrui

Exemple : *Patrick, Directeur Commercial d'une petite banque, expose son projet d'ouvrir une nouvelle succursale devant les cadres de l'entreprise. Son patron l'écoute à peine, se contentant de hocher la tête avec gravité. Devant l'insistance de Patrick, il finit par lui répondre en hochant la tête : « Chacun doit prendre ses responsabilités ».*

Si Patrick réussit son projet, le patron lui dira : « J'ai eu raison de vous pousser à prendre vos responsabilités, je suis pour l'initiative ».

Si Patrick échoue, il lui dira : « J'avais essayé de vous mettre en garde devant une telle responsabilité, vous ne m'avez pas écouté »

3. Il utilise vos croyances ou vos propos passés pour vous amener dans sa direction, de telle sorte que vous ne puissiez pas faire marche arrière sans paraître incohérente

« Tu m'as toujours dit qu'il fallait être généreux mais dès que je te demande de m'aider tu refuses »

« Tu m'avais pourtant promis de toujours me rendre heureuse »

Le mécanisme se base sur notre désir de tenir parole. La cohérence et la constance de nos choix définissent notre personnalité aux yeux des autres. D'où l'importance (pour nous) de paraître cohérent

Les techniques de manipulation sont nombreuses. Citons par exemple, parmi les plus courantes :

- **L'engagement préalable** : établir un contact impliquant un engagement minimum (demander l'heure ou son chemin à un passant) avant de solliciter un service plus important (utilisation de son téléphone portable).
- **Le jeu de la séduction** : se trouver des points communs avec la victime, terminer ses phrases, faire des compliments adaptés, s'intéresser à elle, etc.
- **Demander plus pour obtenir moins** : Demander dans un premier temps 10 euro à un passant pour prendre le train puis, devant son refus, un ticket de métro.
- **Principe de réciprocité** : rendre service spontanément et demander un service en retour
- **Le besoin d'appartenance** à un groupe, respect de la structure et des codes (adolescence, politique, publicité, ...): « *vous avez quelque chose contre les jeunes ?* »
- **Position d'autorité** : Réflexe de soumission devant quelqu'un qui détient l'autorité (abus de pouvoir)
- **La proximité physique**. Toucher l'épaule ou le bras d'une personne (à bon escient) crée des liens (au restaurant par exemple, lors de la prise de commande, un serveur qui appuie sa suggestion d'un petit contact sur le bras ou l'épaule de son client crée un climat de complicité et de confiance qui augmente son influence)
- **La synchronisation** (corporelle, verbale, thymique) : imiter l'autre dans ses gestes, paroles, humeur.
- **Le « storytelling »**, remplacer une argumentation par un récit flatteur (raconter l'histoire heureuse d'un personnage inventé après qu'il ait acheté le produit). « *J'ai un client fidèle qui a acheté le même modèle de montre, il est aujourd'hui ministre, il me dit souvent que c'est à ce souci permanent du raffinement qu'il doit sa carrière* ».
- **L'effet de puits** (utiliser des mots très vagues et interchangeable) : exemple de la voyance, « *un homme dans votre vie vous cause des soucis* ».
- **Créer le besoin** :
 - o Menace fictive de passer à côté d'une bonne affaire « *Donnez-moi vite une réponse, à ce prix-là beaucoup de gens sont intéressés* ».
 - o Caractère unique d'une offre (exemple du 4x4 appartenant à un chanteur célèbre vendu plus cher que le neuf)
 - o Caractère exceptionnel d'une offre (un propriétaire qui fait visiter un studio à louer à une seule personne en le pressant de donner tout de suite sa réponse car demain il commencera les visites collectives)
- **Technique de la peur-soulagement** : créer une inquiétude puis le soulagement en vue d'obtenir quelque-chose (Faire courir la rumeur de sa démission, solliciter un rendez-vous auprès de son patron pour finalement demander une petite augmentation).
- **La psychologie inversée** (injonction paradoxale, réactance) : « *demande un conseil à ton ennemi et fais le contraire* ».

Comment se protéger ?

Certaines personnes sont indifférentes à la manipulation. Pour les autres (immense majorité) :

- 1) **Identifier le manipulateur** c'est déjà lui retirer du pouvoir.
- 2) **Renoncer à une communication normale** avec un manipulateur, sa logique n'est pas la votre : vous essayez de défendre vos valeurs et votre point de vue alors que le manipulateur n'est pas sincère, il cherche uniquement à atteindre son objectif.
- 3) **Renoncer à vouloir faire changer d'attitude le manipulateur** (rappelons-nous que la manipulation est souvent un mécanisme psychique inconscient...)
- 4) **Apprendre à contre-manipuler** : utiliser les mêmes armes qu'eux, faire comme les gens insensibles à la manipulation. Utiliser notamment des réponses floues et non

engageantes, dénuées d'émotion (le manipulateur agit sur les émotions). Humour dès que possible, légèreté, refus de s'engager dans une discussion, chaque réponse doit se suffire à elle-même (C'est votre opinion, C'est possible, Cela peut arriver, Chacun ses goûts, etc.)

Le plus difficile sera d'effacer tout affect de la communication et de faire taire la culpabilité.

Une fois constitué, le piège de la manipulation existe de façon autonome. Il arrive même qu'en prenant de l'âge, les manipulateurs diminuent leur comportement sans que cela libère pour autant ceux qui en ont été les victimes.

Exemple : *Mme C., mariée depuis 30 ans à un manipulateur jaloux qui maintenant est très âgé et a oublié sa jalousie ! Pourtant, elle éprouve toujours ce même sentiment de culpabilité envers lui quand elle veut sortir seule et continue à lui mentir pour éviter des réflexions... qu'il ne lui fait plus depuis longtemps.*

Bibliographie

- *Les manipulateurs sont parmi nous*, Isabelle Nazare-Aga, Les éditions de l'Homme
- *Psychologie des foules*, Gustave Lebon, PUF (essai sur la manipulation des masses, 1895)

Fimographie

- *Le Talentueux Monsieur Ripley*, A. Minghella, avec Matt Damon, 2000
- *Le diable s'habille en Prada*

Pour savoir si vous êtes victime d'un(e) manipulateur(trice), pensez à lui/elle en remplissant le test suivant.

Etes-vous manipulé(e) ?

Attitude de la personne manipulatrice	Oui	Non
1. Elle culpabilise les autres au nom du lien familial, de l'amitié, de l'amour, de la conscience professionnelle.		
2. Elle reporte sa responsabilité sur les autres, ou se démet des siennes.		
3. Elle ne communique pas clairement ses demandes, ses besoins, ses sentiments et opinions.		
4. Elle répond très souvent de façon floue.		
5. Elle change ses opinions, ses comportements, ses sentiments selon les personnes ou les situations.		
6. Elle invoque des raisons logiques pour déguiser ses demandes.		
7. Elle fait croire aux autres qu'ils doivent être parfaits, qu'ils ne doivent jamais changer d'avis, qu'ils doivent tout savoir et répondre immédiatement aux demandes et questions.		
8. Elle met en doute les qualités, la compétence, la personnalité des autres : Elle critique sans en avoir l'air, dévalorise et juge.		
9. Elle fait faire ses messages par autrui.		
10. Elle sème la zizanie et crée la suspicion, divise pour mieux régner.		
11. Elle sait se placer en victime pour qu'on le plaigne.		
12. Elle ignore les demandes même s'il dit s'en occuper.		
13. Elle utilise les principes moraux des autres pour assouvir ses besoins.		
14. Elle menace de façon déguisée, ou pratique un chantage ouvert.		
15. Elle change carrément de sujet au cours d'une conversation.		
16. Elle évite ou s'échappe de l'entretien, de la réunion.		
17. Elle mise sur l'ignorance des autres et fait croire en sa supériorité.		
18. Elle ment.		
19. Elle prêche le faux pour savoir le vrai.		
20. Elle est égocentrique.		
21. Elle peut être jaloux.		
22. Elle ne supporte pas la critique et nie les évidences.		
23. Elle ne tient pas compte des droits, des besoins et des désirs des autres.		
24. Il utilise souvent le dernier moment pour ordonner ou faire agir autrui.		
25. Son discours paraît logique ou cohérent alors que ses attitudes répondent au schéma opposé.		
27. Elle flatte pour vous plaire, fait des cadeaux, se met soudain aux petits soins pour vous.		
28. Elle produit un sentiment de malaise ou de non-liberté.		
29. Elle est parfaitement efficace pour atteindre ses propres buts mais aux dépens d'autrui.		
30. Elle nous fait faire des choses que nous n'aurions probablement pas fait de notre propre gré.		
31. Elle fait constamment l'objet des conversations, même lorsqu'elle n'est pas là.		
Total des « Oui »		

14 réponses positives au moins désignent la personne comme manipulatrice