Cahiers de Psychologie Politique

N° 4 | 2003
La science est-elle en crise ? Décembre 2003

Les dangers de la manipulation mentale

Stéphane LAURENS

Édition électronique :
URL : https://cpp.numerev.com/articles/revue-4/1342-les-dangers-de-la-manipulation-mentale
DOI : numerev_514
ISSN : 1776-274X
Date de publication : 08/12/2003

Cette publication est sous licence **CC BY-NC-ND** (Attribution - No commercial - No derivatives).

Pour **citer cette publication** : LAURENS, S. (2003) Les dangers de la manipulation mentale. *Cahiers de Psychologie Politique*, (4). https://doi.org/10.34745/numerev_514

Mots-clés :

Prosélytisme (gagner des adeptes, convertir) ou auto-conversion (conserver ses adeptes en entretenant leur foi) ?

« On parle d'influence quand une personne ou un groupe agissent de façon secrète sur une autre personne ou un autre groupe. Il lui est attribué les caractères de l'étrangeté parce qu'elle fait irruption dans un autre type de communication auquel nous sommes habitués, celui où l'intentionnalité joue le plus grand rôle. Mais c'est là une erreur d'optique. L'influence ne cesse pas, puisque nous transmettons et recevons sans discontinuité les signes de nos impressions et de nos affections, puisque nous participons activement et passivement à chaque instant au réseau relationnel qui nous individualise. » (Roustang, 1990, p.75)

Partant de l'idée que des groupes sectaires constituent une menace pour l'ordre public et qu'ils peuvent exercer une influence néfaste sur les individus, diverses commissions d'enquête sur les sectes ont été entendues ces dernières années (suite au rapport Vivien sur les Sectes, deux rapports ont été présentés : un rapport sur les sectes en France et un sur les sectes et l'argent). Finalement, un article du Code pénal visant un délit de manipulation mentale a été examiné par l'Assemblée nationale.

La section intitulée *« De la manipulation mentale », comprend notamment un article (Article 225-16-4) qui « définit le champ et la nature de ce nouveau délit, susceptible d'être réalisé au sein d'un groupement qui poursuit des activités ayant pour but ou pour effet de "créer ou d'exploiter la dépendance psychologique ou physique des personnes qui participent à ces activités". La manipulation mentale consiste à "exercer sur l'une d'entre elles des pressions graves et réitérées ou à utiliser des techniques propres à altérer son jugement afin de la conduire, contre son gré ou non [comme pour le délit de bizutage visé à l'article 225-16-1 du code pénal], à un acte ou à une abstention qui lui est gravement préjudiciable".* » (Rapport présenté à l'Assemblée nationale le 20 juin 2000 ; pour une analyse de la notion de manipulation mentale, cf. Salavastru, 2002)

Si cet article a finalement été rejeté, les débats suscités par une définition de l'influence des sectes et par la manipulation mentale sont particulièrement riches et diversifiés : ainsi à côté de la réflexion sur une définition de ce qu'est une secte, sur des dangers qu'elle représente, sur les moyens qu'elle utilise…, on trouve aussi des analyses sur la liberté religieuse, sur la nature et l'importance de l'influence dans toute démarche

éducative, sur la nature de la conscience, sur les rapports entre influence, socialisation et aliénation de l'individu… et ce débat implique à la fois des juristes, des religieux, des politiques, des philosophes, des psychiatres…

Touchant directement une thématique centrale de la psychologie sociale, les relations d'influence sociale, il me semble opportun d'éclairer par un point de vue assez original ce débat en ce qui concerne un aspect central : les rapports entre la source et la cible dans une relation d'influence.

L'influence qui fait peur

L'influence interindividuelle ou l'influence sociale fascine et effraye. Sa riche iconographie (Films d'archives de leaders charismatiques fascinant les foules ; images de possédés, de somnambules ou d'hypnotisés obéissant sans réserve à celui qui les guide…), les terribles faits divers qui lui sont attribués (Suicides collectifs, crimes rituels…) ainsi que de troublantes études scientifiques (Travaux sur l'hypnose, études expérimentales sur le conformisme ou soumission à l'autorité…) nous affirment l'existence d'une force quasiment irrésistible et qui pourrait nous pousser à faire ou à penser des choses que nous ne voudrions pas, une force qui pourrait même nous conduire à notre perte.

Il y a, avec l'influence, l'idée d'une intrusion, d'un véritable viol de la conscience, de la volonté… qui semble pouvoir passer sous le contrôle ou la volonté d'un autre. Ce n'est plus moi qui veut ou qui agit, c'est la volonté d'un autre qui est entrée en moi et c'est un autre qui agit à travers moi (sentiment de possession).

Ces sentiments d'emprises, ces délires d'influence toujours très vivaces (cf. Janet, 1929, 1937) se trouvèrent exacerbés dans leurs aspects psychologiques, sociaux, religieux et légaux lors des phénomènes de possessions qui marquèrent l'Europe du XVII^{e} siècle et qui se retrouvent aujourd'hui mis en scènes dans une quantité impressionnante de films et de séries télévisées. Il en fut de même avec la grande mode du somnambulisme puis celle de l'hypnose.

La puissance de l'influence : le cas de l'hypnose

La découverte de l'hypnose et de son utilisation dans le cadre d'une relation thérapeutique, a très vite débordé le milieu médical pour envahir la sphère de la philosophie, de la sociologie, du droit… C'est ainsi que Tarde (1890) grâce à cette célèbre formule *l'homme social est un hypnotisé* en fit le fondement des relations sociales[1], que l'école de Nancy soutint que sous hypnose, des crimes pouvaient être suggérés et réalisés ; que des sociétés savantes voulurent restreindre la pratique de l'hypnose aux seuls médecins tant les dangers étaient grands de laisser ce si puissant instrument aux mains de quiconque.

Ainsi, au nom de l'éthique, de la morale et de la science, lors du premier congrès international de l'hypnotisme de Paris (1889), fut voté une résolution demandant que

seuls les médecins fassent usage du magnétisme ou de l'hypnose (Cf. Méheust, 1999, p. 524-532). Ces instruments puissants devaient être réservés à un bon usage et il convenait donc de les interdire à ceux qui pourraient en faire un mauvais usage (magnétiseurs sans formation en médecine, magnétiseurs de spectacle…).

Tout l'argumentaire de cette volonté d'interdire repose sur l'idée que par l'utilisation d'une technique (ici l'hypnose) on obtient des effets d'influence très puissants et que pour maîtriser ces effets, il faut maîtriser la source (ici l'hypnotiseur) sa morale, ses intentions… On en arrive donc à distinguer des catégories sociales par leur formation (études de médecine par ex.), leur moralité supposée (serment d'Hippocrate par ex.)… et, sur cette base, à leur donner certaines prérogatives (ici le droit de pratiquer l'hypnose). Le débat tel qu'il fut récemment porté à l'assemblée nationale à propos du délit de manipulation mentale reprend exactement cette idée (Pech, Zagury, 2002 ; Villate, Scholiers, Freixa i Baqué, 2003).

Toute cette logique conduit à supposer que la cible de l'influence (le possédé, le somnambule, l'hypnotisé, le manipulé…) est un réceptacle passif de l'influence, qu'elle est totalement soumise et qu'elle ne peut pas opposer de résistances à la source d'influence. Le fait qu'elle soit, par exemple, plongée dans l'état hypnotique ne dépend pas d'elle, de son désir, de sa volonté… mais exclusivement du désir et de la volonté de l'autre associés à une technique qui permet la mise en œuvre de son désir et de sa volonté.

Aujourd'hui, cette effervescence autour de l'hypnose a disparu et rien dans le champ social ne l'a remplacée si bien qu'il peut nous sembler que nous sommes sorti de ces vielles croyances qui avaient affecté nos ancêtres.

Cependant, cette idée d'une influence puissante, d'un viol des consciences, d'une orientation extérieure de nos désirs, d'une manipulation de nos décisions… est toujours bien présente en chacun de nous. La publicité guiderait nos achats, les journalistes orienteraient nos opinions et nous montreraient une réalité falsifiée que nous finirions par admettre, les politiques et les religieux nous duperaient… et évidemment, à l'extrême de très méchants mouvements sectaires infiltreraient leurs mauvaises idées dans les bons esprits de nos petits enfants. Ce faisant, ils s'empareraient d'eux, grâce à des techniques de manipulations, de lavage de cerveaux…

Donc, méfions nous de l'influence de l'autre, qui de loin, insidieusement, veut peut-être s'emparer de nous comme autrefois le diable possédait de pauvres folles.

C'est finalement toujours le même schéma qui revient. D'un côté le diable (le malin), la secte, le gourou… et de l'autre l'homme naïf, leur proie innocente (celui qui ignore le mal, qui est pur et sans malice). Les premiers sont narcissiques, ils veulent satisfaire leurs désirs et volontairement utilisent les moyens nécessaires à cette satisfaction. De l'autre l'homme naïf, le quidam insouciant, se promène dans la vie comme le Petit Chaperon rouge dans le bois.

Évidemment, le problème étant ainsi posé, chacun prendra la mesure du risque que court le second (l'innocent sans malice) de tomber dans les griffes du premier (le malicieux, le malin). Il est une proie facile dès qu'il devient un élément du désir de l'autre, dès que cet autre malicieux jette son dévolu sur lui.

Ce schéma, à la fois simple et fabuleux, a pour qualité de constituer une trame commune, un schéma global commun à la fois à la fable du Petit Chaperon rouge et aux histoires de possessions ; il se retrouve hélas aujourd'hui pris au sérieux notamment en ce qui concerne l'influence des sectes comme il le fut autrefois avec les phénomènes de possession et d'hypnose.

Comment se protéger de l'influence ?

Si l'on admet ce schéma, il devient aujourd'hui nécessaire de démasquer ces dangereuses sources d'influence (les diables ou les malins modernes) et de trouver des moyens de s'en protéger. Comme le soutiennent Pech et Zagury (2002), il va donc falloir distinguer les influences légitimes des obscurs trafics d'influence, il va falloir trier les bonnes et les mauvaises sources d'influence, pour autoriser les bonnes et interdire les mauvaises.

Cette démarche est non seulement délicate mais elle est aussi particulièrement dangereuse, et sans doute beaucoup plus que le danger qu'elle se propose de combattre.

Demandons nous donc, comment, autrefois des protections sociales ont été élaborées contre la si redoutable hypnose ; retrouvons les procédés qui ont permis à nos ancêtres de lutter contre cette technique surpuissante afin de ne pas être réduits aujourd'hui à l'état de marionnettes agitées entre les mains des hypnotiseurs modernes malveillants.

Quelle déception !

Il n'y a rien pour se protéger, aucun préservatif moral à l'influence de l'autre.

Mais alors comment avons-nous pu nous sortir de ces griffes si puissantes ?

La réponse est simple et elle a déjà été donnée par Malebranche au XVII^{e} siècle à propos des phénomènes de possession et de sorcellerie : il n'y a de griffes que pour ceux qui les craignent ou les imaginent, pas pour les autres : *« dans les lieux où l'on brûle les sorciers, on en trouve un grand nombre, parce que, dans les lieux où on les condamne au feu, on croit véritablement qu'ils le sont, et cette croyance se fortifie par les discours qu'on en tient. Que l'on cesse de les punir et qu'on les traite comme des fous ; et l'on verra qu'avec le temps ils ne seront plus sorciers (…) en punissant indifféremment tous ces criminels, la persuasion commune se fortifie, les sorciers par imagination se multiplient (…). C'est donc avec raison que plusieurs parlements ne punissent point les sorciers ; il s'en trouve beaucoup moins dans les terres de leur ressort* ». (Malebranche, 1674, Livre deuxième, Chapitre dernier, p. 207-208).

Pour l'hypnose – cette technique si puissante utilisée par Broca pour des opérations chirurgicales sans anesthésie, utilisée par Janet et Bernheim pour enlever des paralysies…, cet instrument irrésistible – il en est comme de la possession, elle est avant tout la réponse d'un individu à la demande d'un autre et, dans cette réponse et cette demande, ce qui est déterminant, c'est la volonté, l'acceptation, le désir… à la fois de l'hypnotiseur et de l'hypnotisé.

De ce point de vue, le parcours de Bernheim est exemplaire : avec l'école de Nancy et comme beaucoup d'autres, il soutint que tout homme était hypnotisable et que l'hypnose était un état particulier pendant lequel les suggestions devenaient toutes puissantes, irrésistibles (Bernheim, 1884). À l'inverse, vingt ans plus tard, il considérait que l'hypnose n'était pas un état favorisant les suggestions, mais qu'au contraire, la suggestion, ce phénomène qu'il considérait comme naturel et normal dans la vie sociale, pouvait produire l'état hypnotique avec ses diverses caractéristiques : « *il n'y a pas d'hypnotisme, il n'y a que de la suggestion ; c'est-à-dire, il n'y a pas un état spécial, artificiel, anormal ou hystérique qu'on peut qualifier d'hypnose ; il n'y a que des phénomènes de suggestion exaltée qu'on peut produire dans le sommeil, naturel ou provoqué. (…) celui-ci [l'hypnotisme] lui-même est un phénomène de suggestion qui peut aboutir ou non comme les autres actes suggérés, mais il n'est pas nécessaire pour obtenir les autres phénomènes*. » (Bernheim, 1911, p. 16).

Ainsi, l'étrange, fascinante et surpuissante hypnose se ramenait à un simple artefact d'un phénomène normal, naturel, nécessaire. La bulle se dégonflait. L'exceptionnel était le quotidien.

Voyons si nos dragons d'aujourd'hui (manipulation mentale, lavage de cerveaux…) sont si différents de ces monstres maintenant désuets et presque oubliés.

La solution préconisée par Malebranche consiste à se moquer de ceux qui croient à cette puissante invasion et la voient partout.

Contentons nous pour l'instant d'argumenter, tentons de rétablir aujourd'hui en psychologie sociale le chemin autrefois emprunté par Bernheim et Delbœuf2.

Les ratés du prosélytisme

Ces formes extrêmes et caricaturales de l'influence ont laissé place à des formes d'influence, plus discrètes, plus simples qui sont admises, parfois enseignées et régulièrement utilisées dans la vente, le management, la séduction… (Joule, Beauvois, 1998).

Derrière ces nouvelles formes édulcorées de l'influence on retrouve toujours le même schéma et les mêmes désirs : le désir de se rendre maître de l'autre par sa propre influence tout en se protégeant de son influence. Le sous-titre du livre *Influence* de Robert Cialdini (1987) illustre parfaitement cette ambition : *Soyez celui qui persuade. Ne soyez pas celui qu'on manipule*.

Ainsi, ce qu'on fit autrefois avec l'hypnose ou la soumission à l'autorité se fait aujourd'hui avec les phénomènes d'engagement ou de dissonance : à l'instar de Cialdini, des spécialistes tentent de « monter en épingle » de petits phénomènes expérimentaux pour en faire l'alpha et l'oméga des relations sociales.

Cette extrapolation de résultats expérimentaux est pratique courante, elle permet de montrer la portée des recherches réalisées et de leur trouver des champs d'applications. Hélas, dans le cas présent, il existe aussi un danger très important : celui de donner une caution scientifique à ceux qui croient à la possibilité d'une puissante influence des sectes ou à ceux qui veulent agir contre ces influences menaçantes (édicter des lois, interdire des associations…).

En effet, si des travaux scientifiques soutiennent l'idée que par l'utilisation de quelques techniques psychologiques, on peut, à volonté, orienter les attitudes d'un individu, il est logique de penser que, grâce à ces techniques, des groupes mal intentionnés pourraient avoir une influence3. Comme le dénonce régulièrement la presse, dans les cas les plus graves ils pourraient pousser les individus à abandonner leur famille, à donner leurs biens à la secte, à commettre des crimes qui leur sont commandés (donner une éducation dévoyée à leurs enfants ; s'adonner à des pratiques sexuelles déviantes…), se laisser mourir faute de soins ou même à se suicider.

On le voit, les effets ne sont pas ténus !

Comment tout cela est-il possible ? Quel danger courrons-nous ?

Les mécanismes de la dissonance cognitive dans une secte

L'une des recherches sur les phénomènes sectaires les plus connue en psychologie sociale est la fameuse étude réalisée par Festinger, Riecken et Schachter (1956) à propos d'un groupe apocalyptique et prophétique réuni autour de Mrs Kee.

Mrs Kee avait annoncé la fin du monde et un groupe de croyants se préparait, avec elle, à cet évènement. Évidemment, la fin du monde ne vint pas à l'heure dite. Une des principales prédictions de Mrs Kee fut donc démentie par les faits et chaque croyant fut témoin de cet échec évident.

Or, Festinger et coll. (1956) observèrent que les croyants réunis autour de Mrs Kee ne quittèrent pas la secte après cette fausse prédiction de leur gourou. Bien au contraire, leur croyance fut renforcée. Ces individus furent plus soudés, plus radicaux et plus engagés dans leur croyance commune qu'ils ne l'étaient avant l'échec de la prophétie.

Nombre d'expériences sur la dissonance montrent ces effets. Mais de quels effets s'agit-il au juste ? Peut-on expliquer par là qu'une secte puisse recruter de nouveaux membres ?

Cette analyse de terrain conduite par Festinger et coll. (1956) ne montre pas l'efficacité de la dissonance dans une démarche de prosélytisme. Au contraire, au fur et à mesure

que le groupe sectaire se trouve engagé dans sa voie originale, il se coupe des autres, il s'éloigne du reste du monde.

Schématiquement, l'étude de Festinger et coll. (1956) montre la création d'un groupuscule isolé dont les membres se révèlent être de plus en plus engagés, de plus en plus proches les uns des autres, mais de moins en moins nombreux et de plus en plus loin des autres. Dans ce cas, la dissonance montre donc la déviation de plus en plus grande de quelques individus de moins en moins nombreux au fil du temps.

Notons aussi que tout cela fonctionne si et seulement s'il y a d'abord une acceptation. Il faut au préalable que l'individu ait rejoint Mrs Kee pour prier avec elle en attendant la fin du monde. Si cette première condition est remplie, alors les mauvaises prophéties de Mrs Kee pourront éventuellement affermir les convictions de ces individus déjà convaincus. Mais, hélas pour le prosélytisme, chaque nouvelle mauvaise prophétie rendra cette secte plus ridicule et plus isolée pour l'ensemble du reste de la société, c'est-à-dire pour tous ceux qui ne sont pas convaincus avant la mauvaise prophétie.

C'est donc un double effet qu'on observe : les prophéties erronées rendent de plus en plus convaincus ceux qui le sont déjà, mais elles rendent encore plus sceptiques ceux qui ne le sont pas.

Les faits tels que ceux rapportés par Festinger et coll. (1956) sont en définitive assez courants en ce qui concerne la vie des sectes. Par exemple, pour les élections législatives Japonaises de février 1990, le gourou de la secte Aum avait prédit sa victoire électorale. Évidemment, il échoua comme tous les autres membres de cette secte s'étant présentés. Cet échec eut comme première conséquence de faire baisser le nombre de nouvelles recrues (Courrier international N°523, du 9 novembre 2000, p. 55). Par contre, on peut supposer que, comme dans le cas étudié par Festinger et coll. (1956), les adeptes déjà engagés dans la secte ont vu leur ferveur augmentée.

Or, peu de temps après cet échec, le gourou fit une nouvelle prophétie : une comète allait entrer en collision avec la terre et le Japon serait totalement détruit. Il rassembla ses fidèles sur une île devant échapper au désastre et organisa des séminaires sur ses prophéties. Avec cette succession de prophéties erronées, on voit assez clairement la logique prise par la secte : elle se coupe de ceux qui n'en font pas partie, perd sans doute quelques-uns de ses membres, mais radicalise ceux qui lui restent fidèles. C'est une logique de différenciation par rapport à autrui et de repli-renfermement sur soi, c'est la clôture, la fermeture conduisant à une extrémisation et une radicalisation du groupe.

Il y a deux aspects intéressants : d'une part les fidèles engagés sont de plus en plus engagés, de plus en plus pris dans cet univers clos, mais d'autre part, il y a de moins en moins de fidèles. Ce processus, bien qu'éblouissant, marque en fait la fin de l'insertion sociale de la secte et donc la fin de son influence sur les individus qui n'appartiennent pas à cette secte. La logique de la dissonance ne conduit dans ce cas qu'à la survie momentanée d'un groupuscule se désolidarisant du reste de la société.

L’utilisation des techniques d’engagement

Pourtant, ce qui est sans doute le plus craint des sectes, c’est leur prosélytisme potentiel, le risque qu’elles recrutent de nouveaux adeptes. Comme on le voit, ce n’est pas avec le mécanisme de la dissonance cognitive tel qu’il a été appréhendé par Festinger et coll. (1956) que cela est possible.

Il existe cependant d’autres techniques que les membres des sectes utilisent (ou peuvent utiliser) sur des individus extérieurs à leur communauté. Ce faisant, orientant une action, une technique vers l’extérieur, on peut alors effectivement craindre leur prosélytisme.

Lorsque les premiers groupes de disciples de Krishna firent des quêtes dans les rues de villes américaines, ils n’obtinrent que très peu de dons. Leurs crânes rasés, leurs longues robes, leurs étranges danses… suscitaient la méfiance et les gens les évitaient. C’est alors qu’ils eurent recours aux techniques d’engagement : les disciples de Krishna, plutôt que de solliciter un don, commencèrent à donner eux-même quelque chose aux gens qu’ils croisaient (un livre, une fleur…), leur affirmant qu’il s’agissait là d’un cadeau. Ce faisant, ils plaçaient volontairement le sujet dans une position de débiteur, ce qui l’obligeait (pour des raisons de réciprocités des échanges) à rendre quelque chose en échange du cadeau (Cialdini, 1987, p. 29-30).

Ces petites techniques d’engagement grâce auxquelles un individu peut être manipulé ont souvent été décrites en psychologie sociale comme très efficaces (Cialdini, 1987). Il y a tout d’abord une sorte d’amorçage pour créer artificiellement une relation à l’autre (par exemple, lui donner une fleur, un livre… ; lui demander un renseignement… ; exiger de lui quelque chose de considérable…). Ensuite, sur la base de ce début de relation, le manipulateur oriente la réponse du sujet tout en laissant toujours à ce dernier l’impression qu’il agit en totale liberté : si le manipulateur lui a donné un livre, il peut proposer en contrepartie du livre donné que le sujet fasse un don (contre don dans ce cas) ; si le manipulateur lui a demandé quelque chose de considérable, il peut ensuite diminuer ses exigences, donnant l’impression de faire un pas, de faire des concessions. Ceci peut amener le sujet à faire de même et à accepter lui aussi de faire un pas en acceptant une demande plus faible.

Globalement, ces techniques sont basées sur la réciprocité (Cialdini, 1987) et on y retrouve les logiques de l’échange ou du don analysées autrefois par Mauss (1923).

Notons ici que pour Mauss (1923, p. 199), le don n’est pas un artefact, mais une condition nécessaire du fonctionnement social. D’une part, les échangent lient plus ou moins durablement des clans, des tribus ou des familles : plutôt que de s'entre déchirer, de se décimer les uns les autres, ils échangent, se lient entre eux. D’autre part, le don a une fonction économique : il permet le crédit, il est beaucoup plus élaboré que le troc qui nécessite l'échange immédiat et simultané de biens. Le don permet de mettre du temps entre le moment où l'on donne et celui ou l'on rend. Dans certains cas, ce temps est une condition de survie des groupes. C’est ce que décrit bien la fiction de

Montesquieu à propos de méchants Troglodytes qui refusant, le don et l'échange, ne peuvent survivre (Montesquieu, *Lettres persanes*, Lettre XI. Usbek à Mirza, à Ispahan).

Mais, admettons que ce qui est normal et nécessaire chez le primitif puisse être perverti et avoir de graves conséquences aujourd'hui. Quel est le danger ? Le danger véritable ne vient pas de l'utilisation isolée d'une de ces techniques. D'ailleurs dans les exemples donnés par Cialdini (1987), l'utilisation de celles-ci a pour fonction non de recruter de nouveaux membres mais de récolter des dons pour la secte.

Le danger viendrait d'une utilisation en chaîne de ces techniques. Chaque acte d'engagement produirait ses petits effets, mais, comme on le sait, c'est en ajoutant de modestes petites pierres les unes aux autres qu'on peut bâtir des cathédrales. C'est ainsi qu'est sans doute née l'idée d'une cascade d'engagements : des individus acceptant d'abord une toute petite chose, puis une moyenne, puis une un peu plus grande… jusqu'à tout accepter.

La technique est simple, le manipulateur demande de plus en plus, et, plus l'individu a accordé, plus il sera prêt à donner pour se montrer congruent avec ce qu'il a déjà accordé. C'est apparemment imparable !

Voyons sur le long terme ce qu'il se passe en réalité. Barker (1983) a étudié l'efficacité des techniques utilisées par les moonistes sur le long terme.

Des membres de la secte demandent tout d'abord à des individus pris au hasard des rencontres, s'ils accepteraient de visiter leur site.

Aux individus qui acceptent (1er acte engageant), et qui viennent le visiter (2^{ième} acte engageant), les membres de la secte proposent ensuite de participer à un séminaire de deux jours. Ceux qui viennent (3^{ième} acte engageant) à ce séminaire se voient proposer un nouveau séminaire d'une semaine (4^{ième} acte engageant)… puis un séminaire de 21 jours (n^{ième} acte engageant), puis une demande d'adhésion à la secte (le but de la série d'actes engageants !).

Ce schéma est bien celui de la cascade d'engagements, les engagements sont de plus en plus grands et, à la fin, il y a l'adhésion.

Quatre personnes sur 100 qui ont accepté de visiter le site et qui se sont présentées à cette visite sont encore présentes 4 ans plus tard. Ça n'est donc pas très efficace.

Mais ce chiffre est encore bien trop important. Il faut en effet se demander avec combien d'individus les membres de la secte ont dû discuter pour que 1017 personnes finissent par venir visiter le site. Peut-être 10.000 ?

À la lumière de ces chiffres on peut se demander à quoi rime l'utilisation de cette technique. En effet, si le bénéfice en termes de recrutement est infime, la masse de

travail demandé aux membres de la secte est considérable : contacter des milliers d'individus, discuter avec chacun d'eux, leur demander de visiter un site, de participer à des séminaires, de devenir adhérent, d'organiser ces séminaires…

Il est évidemment difficile de calculer un rapport coût/bénéfice, mais si le seul bénéfice tient dans le recrutement de nouveaux membres, il est dérisoire.

Par contre, si on regarde l'utilisation de cette technique sous l'angle de la dissonance telle que l'ont analysée Festinger et coll. (1956), on trouve une autre réponse : par ce lourd travail, les membres de la secte seraient de plus en plus convaincus et de plus en plus engagés dans leur croyance. Ils le seraient même de plus en plus à chaque fois qu'ils échoueraient à convaincre un individu (Beauvois, Ghiglione et Joulé, 1976). Ainsi, les ratés de la cascade d'engagements pour recruter de nouveaux membres permettraient aux membres déjà convaincus de rester, de s'accrocher à leur secte et à leur croyance.

La fameuse expérience sur la dissonance réalisée par Festinger et Carlsmith (1959) ou celles réalisées par Nuttin (1972) sur le *rôle playing*, ne montrent pas autre chose : un individu payé pour soutenir une position opposée à la sienne afin de convaincre un autre individu a, après cet exercice, changé d'opinion en se rapprochant de l'opinion qu'on lui a demandé de soutenir (cf. aussi Janis, Mann, 1965 et Mann, Janis, 1968).

Il y a finalement une morale à ces histoires de manipulateurs et de manipulés. Elle est bien connue : *tel est pris qui croyait prendr*e. Ou, pour adapter cette maxime à notre cas : *ceux qui veulent convaincre les autres finissent par se convaincre eux-mêmes*.

L'auto-conversion

L'influence : un processus symétrique

Fondamentalement ces techniques d'engagements reposent sur une série d'asymétries relatives à la situation, aux acteurs, aux intentions, aux décisions… (Cialdini, 1987, p. 35).

Dans le cas de la technique d'engagement utilisée par les disciples de Krishna, c'est le disciple et lui seul qui a une intention, un objectif, c'est lui seul qui décide d'aborder telle personne, c'est lui seul qui décide de lui donner quelque chose, c'est lui seul qui propose ce que la personne peut rendre en échange…

En fait, ici l'interaction sociale se déroule dans un cadre donné à l'avance et suivant un scénario préparé par le manipulateur. Les individus manipulateurs y sont décrits comme l'est J.R. Ewing dans la fameuse série Dallas : sa vie ressemble à un jeu d'échec où tout est calculé, sa psychologie est une rationalité calculatrice où la réalisation des intérêts personnels constitue la seule motivation.

On est là dans une situation où, comme le décrit Moscovici à propos des modèles fonctionnalistes de l'influence, les systèmes sociaux et le milieu, sont « *des données*

prédéterminées pour l'individu ou le groupe. Ils fournissent à chacun, avant l'interaction sociale, un rôle, un statut et des ressources psychologiques. » (Moscovici, 1979, p. 12).

Ces rôles et ces statuts sont, dans la situation d'application d'une technique d'engagement, clairement distribués avant l'interaction. Ils opposent une source et une cible, la cible étant le réceptacle passif de l'influence de la source qui, elle, maîtrise tout.

Ce schéma des rapports sociaux et de l'homme qui est mis en œuvre dans les techniques d'engagement pose problème quant à sa validité, quant à sa qualité à rendre compte de la réalité quotidienne des rapports sociaux : s'agit-il là d'un cas particulier, anormal, étrange, extraordinaire du fonctionnement social ou s'agit-il d'un cas normal, courant, fondamental des rapports sociaux ?

Une simple extrapolation de ce rapport social asymétrique et dualiste de l'homme (d'un côté les manipulateurs, ceux qui ont une intention, des objectifs, une volonté… et de l'autre les manipulés, des hommes passifs sans volonté propre, "téléguidés" par leur manipulateur) aboutit inévitablement à la description d'une société tyrannique (Roustang, 1990, p. 152-153) comme l'est la horde primitive décrite par Freud (1921).

Les sociétés tyranniques existent et les groupes sectaires en constituent souvent des exemples frappants. Donc, ce schéma des rapports sociaux asymétriques a bien un cadre de validité (un cadre durable puisque certaines sociétés de cette forme sont parfois particulièrement résistantes), mais hors de ce cadre, il ne décrit que des situations exceptionnelles et éphémères. Les sociétés démocratiques, ouvertes ne sont pas fondées sur un tel schéma. C'est ainsi que Moscovici (1979), s'opposant au modèle fonctionnaliste de l'influence, proposera un modèle, le modèle génétique, dans lequel la relation d'influence est fondamentalement symétrique.

En définitive, le nœud du problème théorique qui nous occupe se trouve dans l'interaction lors de la situation d'influence. Que se passe-t-il à ce moment-là du point de vue de l'influence ? Y a-t-il autre chose que l'application de la volonté de la source, qu'une influence de la source sur la cible ?

En effet, si lors de la situation d'influence les effets ne se trouvent que sur la cible, le rapport d'influence est donc fondamentalement asymétrique. Si, au contraire on retrouve des effets sur la source, le rapport d'influence est fondamentalement symétrique.

Le mystificateur mystifié ou le compère influencé

C'est en montrant qu'une source peut être influencée par une cible ou être influencée par elle-même lorsqu'elle tente d'influencer une cible que la modèle génétique de l'influence trouverait son meilleur argument contre le modèle fonctionnaliste. En effet, pour réfuter le modèle fonctionnaliste, le modèle génétique s'est jusque-là appuyé sur une série d'expériences et sur des analyses de faits historiques ou sociologiques

montrant qu'une minorité pouvait avoir une influence. Cependant, ce modèle postule aussi que l'influence est quelque chose de symétrique et il rejette le dualisme source/cible. Pourtant, dans les expériences réalisées jusque-là, rien ne vient prouver ces importantes hypothèses.

D'un point de vue expérimental, peu d'études se sont intéressées à ce phénomène de la source influencée ou du manipulateur manipulé.

Souvent dans les études expérimentales sur l'influence sociale, un compère est utilisé par l'expérimentateur. À la demande de l'expérimentateur, le compère doit affirmer telle position, doit donner telle réponse, doit adopter telle attitude… Et dans ce cas, ce qui est le plus souvent étudié, ce sont les effets que ce compère produit sur les sujets naïfs auxquels il est confronté. Il est considéré comme la source d'influence (l'émetteur) et le sujet naïf est la cible d'influence (le récepteur).

Pourtant, lorsqu'on interroge ces compères, on est parfois surpris. Le cas le plus étonnant est sans doute celui de ces compères qui devant donner une réponse fausse à la demande de l'expérimentateur afin d'influencer un sujet naïf, ont fini par être influencé par cette réponse dont ils savaient pourtant qu'elle était fausse[4].

Ces compères étaient en général payés pour, des journées durant, répondre « vert » quand l'expérimentateur affichait sur un écran une diapositive objectivement bleue. Ils avaient pour mission d'influencer des sujets naïfs placés à leur côté le temps d'une expérience. Ces compères savaient que la diapositive projetée était bleue et, en outre, ils connaissaient bien ces expériences sur l'influence des minorités puisqu'ils étaient recrutés parmi les étudiants en DEA ou en thèse à l'EHESS où ils baignaient avec d'autres qui faisaient leur thèse de doctorat sur ces phénomènes.

Or, ce que nous apprennent ces compères, c'est qu'au bout d'un moment, ils finissaient par voir la diapositive de la couleur dont ils étaient chargés de la désigner aux sujets naïfs : au début ils la voyaient bleue, mais ensuite, ils finissaient par la voir verte !

Une récente étude expérimentale reprenant ce paradigme et s'attachant à mesurer les changements perceptifs chez les compères montre en effet qu'ils sont bien influencés par la position qu'ils tentent de diffuser (Laurens et Moscovici, 2004).

On prend ici la mesure de la puissance de ce mécanisme d'auto-conversion puisque ici les changements se produisent dans le domaine du perceptif et pas seulement des opinions et qu'en plus il affecte des sujets qui savent avec certitude que la diapositive est bleu et non verte.

De tels effets d'influence et d'auto-influence obligent donc à rejeter le modèle des relations sociales dualistes et asymétriques proposé par les tenants de la manipulation mentale.

[1] L'expression utilisée par Tarde est qu'il faut regarder *« l'homme social comme un véritable somnambule »*. Mais dans les rééditions de son livre les lois de l'imitation,

Tarde ajoutera cette note à propos du somnambulisme. *« Cette expression démodée montre qu'au moment où j'ai pour la première fois publié ce passage, le mot hypnotisme ne s'était pas encore substitué à celui de somnambulisme. »* (Tarde, 1890, note 3, p. 82)

2 Ainsi, au moment de l'apogée de l'hypnose, quelques philosophes comme Joseph Delbœuf, rejetaient cette conception asymétrique du rapport hypnotique et s'opposaient donc à cette volonté d'appropriation par certains de la pratique de l'hypnose. Le point de départ de la critique de Delbœuf est le suivant : la puissance du rapport hypnotique n'est pas dans l'hypnotiseur, mais dans l'hypnotisé. En inversant les déterminants de l'explication du rapport hypnotique, Delbœuf montre d'un côté la complexité d'un phénomène qui ne se laisse pas facilement réduire et montre en même temps que l'explication dominante qui pousse à l'interdiction de l'utilisation de l'hypnose par les non-médecins n'a d'autres bases qu'une idéologie relative à la notion l'influence. Le dualisme hypnotiseur/hypnotisé, ce modèle du rapport social se retrouve dans la volonté de certains de réserver l'utilisation de l'hypnose aux seuls médecins affirmant ainsi de nouvelles dualités : savant/profane, moral/amoral... (cf le débat entre Delbœuf 1889 et Ladame 1889 ainsi que l'analyse de Duyckærts, 1992, à propos de la position de Delbœuf). Sur la base de cette conception du rapport hypnotique, on arrive, par extrapolation de ce rapport dualiste, à une conception des rapports sociaux et à l'affirmation d'un mode de gouvernement : la tyrannie.

3 Or, comme c'est souligné dans le rapport présenté par Mme la députée Catherine Picard à l'assemblée nationale le 20 juin 2000, le problème est d'autant plus grave que *« les instruments dont disposent les manipulateurs sont aujourd'hui sans commune mesure avec ceux des décennies passées »*. Cette idée est centrale dans l'argumentation avancée par l'UNADFI (Union nationale des associations de défense des familles et des individus). Pourtant, à la lecture de cette analyse du phénomène sectaire (cf. Le Phénomène Sectaire : www.unadfi.org/sectes/manipulation.htm), on doit bien avouer qu'on ne trouve rien de plus, rien de spécifique, que ce qui est habituellement utilisé dans les groupes ou les sociétés non sectaires. C'est principalement pour cette raison que la plupart des groupes religieux se sont opposés à ce projet de loi, le jugeant liberticide (cf. www.mpe-poc.org/loiantisecte.htm ; www.cfjd.org/cupboard/analyses/dossier_sectes_1.htm).

4 Signalons aussi qu'Alaphilippe (1986, 1990) dans une expérience portant sur l'estimation du nombre de points présents sur une planche montrait aussi que le compère était influencé par la réponse fausse qu'il tenait de l'expérimentateur et qu'il devait donner au sujet naïf. D'après Alaphilippe (1990), tout se passe comme si le compère étant influencé par l'expérimentateur influençait le sujet naïf qui, par ses réponses influencées par le truchement du compère, venaient en retour influencer le compère.

Alaphilippe (Daniel), 1984.— L'imposteur auto-mystifié, *Bulletin de Psychologie , 374,* 191-196.

Alaphilippe (Daniel), 1990.— Stratégie cognitive et persuasion, *L'Année Psychologique, 90*, 231-245.

Barker (Eileen), 1984.— *The making of a Moonie : Choice or Brainweshing*, Oxford, Basil Blackweell.

Beauvois (Jean-Léon), Ghiglione (Rodolphe), Joulé (Robert), 1976.— Quelques limites des réinterprétation commodes des effets de dissonance, *Bulletin de psychologie, 29*, 323, 758-765.

Bernheim (Hippolyte), 1911.— *De la suggestion*, Paris, Albin Michel.

Brown (James Alexander Campbell), 1964.— *Techniques of persuasion*, Londres, Penguin books.

Cialdini (Robert), 1987.— *Influence. Soyez celui qui persuade. Ne soyez pas celui qu'on manipule*. Paris, Albin Michel.

Delbœuf (Joseph), 1889.— Réponse de M. Delbœuf au rapport de M. Ladame, dans Bérillon (Edgar), *Premier congrès international de l'hypnotisme*, Paris, 44-sq.

Duyckærts (François), 1992.— *Joseph Delbœuf philosophe et hypnotiseur*, Paris, Les empêcheurs de penser en rond.

Faucheux (Claude), Moscovici (Serge), 1967.— Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité. *Bulletin du CERP*, 16, 4, p. 337-360.

Festinger (Leon) Riecken (Henry W.) et Schachter (Stanley), 1956.— *When prophecy fails.* Minneapolis, University of Minnesota Press. Traduction française : L'échec d'une prophétie, Paris, PUF.

Festinger (Leon), Carlsmith (James M.), 1959.— Cognitive conséquences of forced compliance, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.

Freud (Sigmund), 1921.— Psychologie des foules et analyse du Moi. In, *Essais de psychanalyse*. Édition de 1981, Paris, Payot.

Janet (Pierre), 1929.— *L'évolution psychologique de la personnalité*, Compte rendu intégral des conférences faites en 1929 au collège de France. Édition de 1984, Paris, Société Pierre Janet.

Janet (Pierre), 1937.— Les troubles de la personnalité sociale, *Annales Médico-Psychologiques,* XX, XX, t II, n°2, p. 149 et sq.

Janis (Irving L.) et Mann (Leon), 1965.— Effectiveness of emotional role palying in smoking habits and attitudes. *Journal of experimental research in personality*. 1, 84-90.

Joule (Robert Vincent), Beauvois (Jean-Léon), 1998.— *La soumission librement*

consentie. Grenoble, PUG.

Ladame (Paul-Louis), 1889.— La nécessité d'interdire les séances publiques d'hypnotisme, dans Bérillon (Edgar), *Premier congrès international de l'hypnotisme*, Paris, 30.

Lage (Élisabeth), 2001.— L'influence minoritaire et la minorité d'un seul, dans F. Buschini et N. Kalampalikis, *Penser la vie, le social, la nature. Mélanges en l'honneur de Serge Moscovici*, Paris, Éditions de la MSH, p. 317-330.

Laurens (Stéphane), (2002).—*Les conversions du Moi*, Paris : Desclée de Brouwer.

Laurens (Stéphane), Moscovici (Serge).— Self-conversion : un phénomène négligé, Article en cours d'expertise.

Malebranche (Nicolas), 1674.— *De la recherche de la vérité*, Édition de 1946, Paris, J. Vrin, Coll. Bibliothèque des textes philosophiques.

Mann (Leon), Janis (Irving L.), 1968.— A follow-up study on the long-term effects of emotional role palying*. Journal of personality and social psychology*. 8, 339-342.

Mauss (Marcel), 1923.— Essai sur le don, dans *Sociologie et anthropologie*, Édition de 1950, Paris, PUF.

Méheust (Bertrand), 1999.— *Somnambulisme et médiumnité, Tome 1 Le défi du magnétisme*, Paris, Les empêcheurs de penser en rond.

Moscovici (Serge), 1979.— *Psychologie des minorités actives*. Paris, PUF.

Moscovici (Serge), 1980.— Toward a Theory of Conversion Behavior. Dans, Berkowitz (Leonard), *Advances in Experimental Social Psychology*, *vol. 13,* New York, Academic Press, p. 209-239.

Nuttin (J.M.), 1972.— Changement d'attitude et rôle argentde. In. Moscovici, S. (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale.* Vol 1. Paris : Larousse

Pech (Thierry), Zagury (Daniel), 2002.— Des hommes sous influence : à propos du délit de manipulation mentale, *L'Évolution Psychiatrique*, 67, 279-289.

Rapport présenté par la députée Mme Catherine Picard à l'assemblée nationale le 20 juin 2000. www.assemblee-nationale.fr/rapports/r2472.asp

Rapport de la commission d'enquête parlementaire : Les sectes et l'argent, rapport n°1687 (10 juin 1999) « Rapport Brard »

Rapport de la commission d'enquête parlementaire : Les sectes en France, rapport n°2468 (22 décembre 1995) « Rapport Guyard »

Rapport au premier ministre : Les sectes en France : expressions de la liberté morale ou facteurs de manipulation ?, 1983 « Rapport Alain Vivien »

Roustang (François), 1990.— *Influence*. Éditions de minuit, Paris.

Salavastru (Constantin), 2002.— Rationalité et manipulation, les sophismes dans le discours politique. *Cahiers de psychologie et politique, 1*, 1-14.

Sargant (William), 1967.— *Physiologie de la conversion religieuse et politique*, Paris, PUF.

Tarde (Gabriel), 1890.— *Les lois de l'imitations*. Édition de 1993, Paris, Édition Kimé.

Villate (Matthieu), Scholiers (David), Freixa i Baqué (Esteve), 2003, La création d'un délit de manipulation mentale. Histoire d'un débat faussé. *Cahiers de psychologie politique, 3*, 1-20.