

ISABELLE NAZARE-AGA

# LES MANIPULATEURS SONT PARMI NOUS

**Qui sont-ils ? Comment s'en protéger ?**



## Table des matières

<i>Introduction</i> .....	11
---------------------------	----

### **Première partie**

#### *Qui sont les manipulateurs ?*

Chapitre 1 Les masques du manipulateur relationnel.....	17
Chapitre 2 Les caractéristiques du manipulateur relationnel .....	37
Chapitre 3 Les dégâts psychologiques et somatiques .....	61
Chapitre 4 Il culpabilise les autres .....	73
Chapitre 5 Le manipulateur et la responsabilité.....	87
Chapitre 6 Le manipulateur et la communication .....	97
Chapitre 7 Il sème la zizanie.....	119
Chapitre 8 Le manipulateur et la dévalorisation .....	133
Chapitre 9 Pauvre manipulateur!.....	147
Chapitre 10 Il change ses opinions et ses comportements en fonction des situations.....	155
Chapitre 11 Il ne tient pas compte des besoins des autres .....	163

### **Deuxième partie**

#### *Comment se protéger des manipulateurs*

Chapitre 12 Le repérage .....	179
Chapitre 13 Faites le deuil d'une communication idéale avec le manipulateur .....	183
Chapitre 14 Apprenez à contre-manipuler .....	185
Chapitre 15 Sachez vous affirmer .....	227
Chapitre 16 Les autres attitudes à adopter.....	255
<i>Conclusion</i> .....	261
<i>Annexes</i> .....	263
<i>Bibliographie</i> .....	285

## *Introduction*

Vous est-il arrivé d'entrer dans un nouveau service, une nouvelle entreprise, une nouvelle famille ou un nouveau cercle d'amis, fort de votre confiance et de votre compétence, et de vous heurter à des obstacles relationnels que vous n'aviez jamais connus auparavant ?

Le doute s'immisce. Le stress commence à vous ronger. Une personne de votre entourage reste présente dans votre esprit et vous parlez souvent d'elle. Beaucoup trop... Pourquoi ? Quelle influence cette personne a-t-elle sur vous ? Sa relation à l'autre semble destructrice, mais il s'agit plus d'une sensation de votre part que d'une explication rationnelle. Les effets sont dévastateurs. Ils commencent à se matérialiser par un manque de confiance en vous qui va croissant. Un doute répété concernant vos capacités, vos compétences ou vos qualités humaines. Un sentiment d'infériorité. L'impression de ne plus savoir communiquer. Puis apparaissent des troubles physiques tels que des problèmes de sommeil, une difficulté respiratoire, des maux de tête, de ventre, des troubles cutanés, voire une dépression...

Le sujet abordé dans cet ouvrage est méconnu en France. Il se retrouve malheureusement fréquemment dans la réalité et est à l'origine de nombreuses perturbations et de traumatismes pour beaucoup d'entre nous. Il s'agit des manipulateurs dits « relationnels » !

Je ne fais pas référence aux manipulateurs professionnels en lien avec la publicité, la vente ou la politique. Ces professionnels utilisent des techniques d'influence et de persuasion bien connues en psychosociologie dans un seul but : faire acheter un produit, augmenter un chiffre d'affaires ou gagner davantage de voix aux

élections. Les sentiments profonds rentrent peu ici en ligne de compte. Ces derniers sont par contre la base stratégique du manipulateur relationnel! Depuis quelques années, je suis frappée, en tant que thérapeute et formatrice, par la fréquence de cette constatation : les individus vivant un mal-être majeur face à une personne de leur entourage découvrent souvent tout à coup que cette personne est un manipulateur ou une manipulatrice!

En France, les thérapeutes, de quelque école qu'ils soient, n'ont pas reçu un enseignement leur décrivant les caractéristiques précises du manipulateur. Ils sont par conséquent moins aptes à considérer ce stresser comme un agent influant dans le déséquilibre de certains patients. À l'exception de quelques articles, peu d'ouvrages en France abordent ce sujet pourtant crucial dans la vie de chacun d'entre nous. Statistiquement, il est évident que nous rencontrerons tous un manipulateur dans notre existence. Ce livre s'adresse donc à la fois aux professionnels de la relation d'aide, au corps judiciaire et à chacun directement. Son but est de donner les informations nécessaires pour reconnaître un manipulateur et, surtout, pour s'en protéger. Il sert aussi de brèche ouverte sur de nouvelles études qui pourraient aboutir à une meilleure compréhension et à de nouveaux moyens de protection.

Pour gérer le stress, nous avons l'habitude d'enseigner plusieurs méthodes : les habiletés sociales, le domaine cognitif (c'est-à-dire les systèmes de valeurs, les croyances et les pensées irrationnelles ou erronées), la relaxation, la gestion du temps, et accessoirement l'importance du sommeil, du plaisir, de l'alimentation, du sport, etc. J'ai cependant constaté une forte résistance à l'efficacité de toutes ces techniques lorsque le stresser (le facteur de stress) se révélait être une personne proche. Difficile de trouver une solution à ce problème. Dans 90 p. 100 des cas, les personnes qui étaient aux prises avec cette situation avaient affaire à un manipulateur au vrai sens du terme. Trois solutions s'imposent alors :

1. Prendre connaissance de la façon dont procède un manipulateur ;
2. Savoir le reconnaître ;
3. S'en protéger.

Quelle est cette réalité? L'ensemble des domaines comportementaux, cognitifs, émotionnels et relationnels est perturbé. Je décrirai cette situation à partir du vécu des victimes: comment le manipulateur culpabilise, se déresponsabilise, communique, sème la zizanie, dévalorise, se « victimise » lui-même, change ses attitudes; et comment il est indifférent aux besoins des autres malgré ce qu'il en dit. Il ne s'agit pas de faire la psychanalyse ou l'étude approfondie des motivations inconscientes du manipulateur, bien que j'en aborde quelques aspects afin de mieux comprendre ses procédés.

Des personnes ayant été victimes de manipulateurs et qui savent maintenant les reconnaître ont relaté de nombreuses histoires et anecdotes. Ces dernières sont soigneusement retranscrites ici. Elles sont véridiques et vous permettront ainsi d'assimiler les manœuvres d'un manipulateur. Par discrétion, l'identité des témoins a été modifiée.

Enfin, l'objectif ultime de cet ouvrage est d'offrir une voie complémentaire aux autres techniques qui permettent de s'affirmer, de gérer l'anxiété et le stress, afin d'être libre de choisir ses actes, ses pensées et... sa vie.



## Première partie

---

*Qui sont les manipulateurs ?*



## CHAPITRE 1

# *Les masques du manipulateur relationnel*

Les manipulateurs se dissimulent souvent sous différents masques. Ils sont aussi passés maîtres dans l'art de modifier ces faux visages à volonté, selon la personne, la situation ou le but visé.

### Le manipulateur dit sympathique

Ce premier masque est de loin le plus fréquent. C'est également le plus dangereux parce qu'il dissimule parfaitement le jeu du manipulateur : il est souriant, extraverti, bon vivant et, à certains moments, sait se montrer attentif aux autres. Il parle beaucoup et sans difficulté. Il se positionne, prend sa place : la place que vous occupez devient naturellement la sienne. Il offre l'image d'une personne bien dans sa peau, à qui nous aimerions ressembler et dont nous souhaiterions nous faire aimer. Le personnage que joue Michel Piccoli dans le film *Une étrange affaire* de Pierre Granier-Deferre est un exemple frappant de ce type de personnalité. Il nous est difficile d'admettre qu'il existe un manipulateur relationnel derrière cet être fort charmant paré d'autant de qualités agréables ! D'où le danger !

Le processus de manipulation est suffisamment discret pour se noyer au sein d'un autre complexe d'attitudes ; ces dernières peuvent être parfaitement plaisantes, du moins dans leurs formes superficielles.

Avez-vous remarqué qu'il nous est plus facile d'accéder aux désirs et aux besoins d'une personne qui se montre sympathique? Il est aussi plus difficile de refuser quelque chose à un ami, en général, qu'à un inconnu. C'est ainsi que *la plupart* des manipulateurs sauront utiliser ce simple paramètre pour augmenter leur influence sur autrui. Un phénomène identique existe chez les animaux. Certains types de poissons redoutables utilisent le mimétisme d'autres espèces plus courtoises pour parvenir à leur objectif.

Prenons l'exemple de la blennie... Examinons tout d'abord le rason, ce poisson nettoyeur d'un gros poisson d'une autre espèce. Il est appelé le poisson « associé ». Nettoyeur et nettoyé se comprennent à l'aide de quelques mouvements spécifiques qui deviennent des codes de communication entre eux. Ils se font mutuellement confiance et ainsi, le gros poisson, nullement méfiant, laisse le rason s'approcher. Or, la blennie (*Aspidontus taeniatus*) imite à la perfection le rason: elle copie les déplacements de celui-ci dans ses moindres détails, bien que ce genre de mouvements ne soit pas typique de sa famille. Camouflée de cette manière, la blennie trompe sa proie (le gros poisson) et lui prélève des morceaux de nageoires et de branchies.

### *Les facteurs engendrant la sympathie*

Comment se rend-on sympathique? Un certain nombre de facteurs y contribuent. Depuis une vingtaine d'années, les sociologues se sont penchés sur cette question. Ils ont ainsi découvert comment de parfaits inconnus avaient le pouvoir de nous arracher un « oui » en quelques minutes, uniquement parce que nous les trouvions sympathiques. C'est le cas de merveilleux vendeurs, par exemple. Les sociologues ont noté, entre autres, que l'apparence physique, la similarité (avoir des points communs avec l'acheteur), certaines familiarités, les flatteries, les associations positives à leur contact (conditionnées à un bon moment passé ensemble, aux personnes célèbres qu'elles connaissent, etc.) avaient une influence certaine et cependant *inconsciente* chez la plupart d'entre nous.

Un bon pourcentage (60 p. 100 environ) de manipulateurs se donnent comme règle de conduite de créer des relations d'amitié

le plus rapidement possible — surtout dans un contexte purement professionnel —, ou de faire en sorte qu’au premier abord nous les trouvions sympathiques. Ils sont souriants, très attentifs, généreux (font de petits cadeaux ou rendent des services) et utilisent la flatterie.

*La différence entre le manipulateur dit sympathique et l’individu vraiment sympathique*

Évidemment, il ne s’agit pas de se méfier de chaque personne que nous trouvons sympathique. Heureusement, il existe de nombreux individus réellement affirmés qui n’ont pas besoin d’artifices ou de manigances pour être appréciés. Ils savent exprimer *clairement* et *sincèrement* leurs opinions, leurs désirs ou leurs sentiments. Les personnes affirmées respectent aussi les désirs, les besoins, les sentiments et les opinions des autres. Rien ne nous fait sentir qu’avoir des besoins, des opinions ou des sentiments différents des leurs soit illégitime, mal vu, dévalorisant ou culpabilisant. L’individu affirmé est bien dans sa peau, sans faux-semblants, souriant, avenant, respectueux et d’humeur égale. Il est limpide dans son esprit et son attitude. Il ne crée pas sans cesse de mauvaises surprises et instaure une stabilité dans ses relations professionnelles et sociales. Il ne cache rien de sa personnalité et n’a *aucunement besoin d’écraser les autres pour se sentir valable*. L’individu affirmé ne nie point ses défauts (même s’il n’est pas toujours aisé de les avouer et de les accepter) et reconnaît tout autant ses qualités. Cependant, il n’en fait pas une démonstration *constante* dans le but de prouver à autrui qu’il lui est supérieur ou que celui-ci lui est inférieur sur de multiples plans.

Le fait d’expliquer ce qu’une personne au caractère affirmé «est» ou «n’est pas» vise à mieux faire comprendre les comportements de la personne manipulatrice. Il est clair qu’au début d’une relation, un manipulateur au masque sympathique ne se montrera pas très différent d’un individu réellement affirmé. Cela rappelle ostensiblement une célèbre publicité : «Cela ressemble à du Canada Dry ; cela a la couleur du Canada Dry... mais ce n’est pas du Canada Dry !» On pourrait ajouter que le goût change au bout

d'un moment et que c'est seulement à cet instant-là que l'on peut reconnaître la différence. Autrement dit, il nous faut côtoyer assez longtemps un manipulateur au masque sympathique pour découvrir progressivement ce qu'il cache et ce qu'il recherche réellement. Les plus passifs et naïfs d'entre nous peuvent, hélas, ne jamais le découvrir. Tout simplement parce qu'ils n'ont pas accès à leur jardin émotionnel et n'ont pas pris conscience de leurs besoins personnels. Seule cette connaissance produit le choc nécessaire. Or des millions de personnes vivent selon le schéma inverse : il leur est plus important de répondre aux besoins et aux demandes des autres plutôt qu'à leurs propres besoins. C'est parce qu'elles nient l'existence de ces derniers que la frustration et le sentiment négatif deviennent supportables. La soumission à l'autre ne peut se faire que s'il y a refoulement puis négation de son propre ego. Ce sont les mêmes qui, à la question : « Qu'est-ce que tu veux faire cet après-midi ? » répondent : « C'est comme tu veux ». Si nous réitérons la question pour les amener à exprimer ce dont elles ont, elles, vraiment envie, elles répondent sincèrement : « Je ne sais pas ». À force de satisfaire essentiellement les demandes et les besoins des autres par peur de déplaire, elles ne reconnaissent plus leurs véritables sentiments et ceux de leur entourage. Ces personnes passives sont donc incapables de repérer un manipulateur derrière ce masque de la sympathie, et cela, pendant 10 ou 20 ans !

Qu'elles n'aient pas *conscience* de la souffrance émotionnelle créée par ce personnage de leur entourage est une chose. Qu'elles n'en souffrent pas en est une autre. Or, elles n'osent pas parler de leur détresse à quiconque et dénie le plus souvent leur souffrance. Ce sont des individus qui expriment rarement ce qu'ils ressentent. Et pour cause : il leur arrive très souvent de ne pas le savoir eux-mêmes de façon précise.

### *Ses qualités existent*

Sans que nous soyons particulièrement passifs ou résignés, un autre facteur peut nous aveugler : le côté « sympathique » du personnage ! Ce que je décris dans cet ouvrage ne reflète que l'aspect manipulateur. Quatre-vingts pour cent des manipulateurs relationnels, et

principalement les «sympathiques», ont aussi beaucoup de qualités, comme tout être humain d'ailleurs. Comment pouvons-nous distinguer les vraies qualités des fausses qualités? Avec le temps! Si nous vivons ou travaillons avec eux, les failles et le mensonge vont progressivement nous apparaître comme des évidences. Ils peuvent être difficiles à accepter quand ils concernent une figure d'autorité comme un parent ou un supérieur hiérarchique. Combien de fois secrétaires et autres collègues ne comblent-ils pas les lacunes graves d'un responsable jusqu'au moment où ils ne peuvent que constater son incompétence? Cela est d'autant plus difficile à vivre et à rapporter au supérieur du responsable en question quand celui-ci est persuadé de la compétence de ce dernier. De très nombreux propos témoignent de ce cas, d'une fréquence plus grande qu'on ne le croit. Avez-vous d'ailleurs remarqué que le terme le plus courant pour désigner un supérieur hiérarchique est «Responsable»? Pourquoi devrions-nous donc nous attendre à une réalité inverse? La plupart du temps, la question ne se pose pas jusqu'au moment où *trop, c'est trop!*

Revenons aux vraies qualités du manipulateur au masque «sympathique». Il est le plus souvent extraverti, gai (pas toujours, tout dépend du «public»), parle avec aisance et souvent trop, se montre par moments attentif aux autres, gentil, actif, vivant et souriant. Il s'avère efficace, qualifié et intelligent. Concrètement, il peut être très ordonné, avoir beaucoup de goût, de bonnes idées, être bon cuisinier, être inventif ou excellent bricoleur. Toutes ses qualités, qu'il sait parfaitement mettre en valeur, masquent complètement la toile d'araignée qu'il tisse tranquillement. Sans renier pour autant ses indéniables qualités, il est évident que celles-ci n'empêchent nullement la manipulation. Au contraire, elles la servent! L'art du manipulateur à l'allure sympathique consiste justement à dissimuler sa manœuvre au milieu de comportements tout à fait acceptables et même souhaitables pour toute relation amicale, conviviale, chaleureuse et remplie de complicité.

Son premier objectif: mettre tout inconnu «dans sa poche». L'approche est agréable. Car le manipulateur ne tarit pas d'éloges, que nous qualifierons, bien plus tard, de flatteries. Dans les premiers

temps, il sait se montrer serviable grâce à de petits gestes qui ne lui coûtent pas cher en réalité. Par la suite, il vous demande quelques menus services que vous rendez avec grand plaisir. Il crée rapidement un climat de confiance, de complicité, de joie et de sécurité. Il entretient les qualités nécessaires à une relation amicale normale. Jusque-là, tout semble parfaitement sain et simple. Aucune méfiance de votre part ne serait légitime à ce stade. Ce n'est que quelques mois plus tard que vous réalisez que la dépendance psychologique et/ou matérielle (car il sait offrir de gros cadeaux ou prêter de grosses sommes) ne vous permet pas de vous épanouir totalement. Il paraît avoir de nombreux amis, or, ceux-ci changent tous les deux ou trois ans. Qu'à cela ne tienne, il s'en fait de nouveaux sans aucun problème. Votre découverte va s'agrémenter d'observations et d'attitudes correspondant aux caractéristiques décrites tout au long de ce livre.

Révissez l'idée toute faite qu'une personne sympathique *ne peut pas* vous faire de mal! Toutefois, évitez d'avoir de la suspicion à l'égard de tout individu sympathique. Des millions de gens font preuve de gentillesse sans que cela soit un moyen subtil de parvenir à des buts égoïstes. La plupart des manipulateurs possèdent une façade sympathique: ils paraissent avenants. Cela ne veut surtout pas dire qu'un individu répondant à ces qualités soit manipulateur. Prenons en exemple les politiciens: ils sont représentés en grande majorité par la gent masculine, ce qui ne veut pas dire que derrière chaque homme se cache un politicien!

### Le manipulateur séducteur

Le manipulateur séducteur est souvent doté d'un physique attrayant. Il a ce que l'on appelle du « charme ». Ses vêtements, ses accessoires (bijoux, voiture, etc.) contribuent à le mettre en valeur. Le manipulateur séducteur regarde dans les yeux, pose des questions qui peuvent être embarrassantes, et répond de façon détournée à celles qu'on lui pose, ce qui lui permet de rester mystérieux. Il prend ce qu'il souhaite des autres, mais ne donne rien, excepté les flatteries. Les compliments, qu'il ne pense pas nécessairement,

sont pour lui une excellente arme d'influence. Bien entendu, il manie parfaitement toutes les combines pour plaire et faire naître chez l'autre la fascination.

### *De la séduction à la manipulation : le cas de Marc*

Petit garçon, Marc est « adorable », selon sa mère. Son entourage remarque son aversion pour toute sanction ou réprimande. Afin d'éviter de se retrouver dans ces situations gênantes, il adopte des comportements d'obéissance immédiate, le tout accompagné de son plus beau sourire. C'est une réaction pouvant paraître inhabituelle chez un enfant. Brillant sur le plan scolaire et dans d'autres domaines, il ravit ses parents et tous les adultes de son entourage. Il est serviable et use de la séduction de façon excessive.

Devenu le « chouchou » de tous, il est littéralement adulé. Chaque fois que sa sœur Diane rencontre les voisins, ceux-ci lui demandent : « Comment va ton frère ? Il est tellement gentil. » Diane a une profonde admiration pour son frère. Sa nature passive l'amène à lui rendre beaucoup de services dès qu'il le lui demande. (Elle avouera par la suite que lui refuser son argent de poche était chose impossible. Elle était convaincue qu'il le méritait.) Marc a de « gros besoins » et utilise volontiers l'argent de poche de sa sœur. Diane se souvient : « Je lui ai toujours donné tout mon argent de poche. J'étais complètement effacée. Je faisais totalement abstraction de mes besoins. Je me disais qu'il avait plus de besoins que moi. Il fascinait tout le monde. »

Ses parents divorcent au cours de sa dixième année. Dès lors, Marc adopte des airs *autoritaires* avec sa mère. Il les avait déjà adoptés avec succès auprès de sa sœur âgée de six ans. « Maintenant, c'est moi le chef à la maison ! » annonce-t-il un jour. À cette époque, sa mère, fort fragilisée par son divorce, pleure souvent. Marc tente officiellement d'investir la place du dominant. La mère lui répond : « Ce n'est pas toi le chef de famille. Tu es le seul garçon mais tu n'es qu'un petit garçon. Tu es mon fils et c'est moi le chef de famille. » Il ne récidive pas et redevient docile.

À l'adolescence, Marc atteint un degré supérieur dans la manipulation en utilisant le déséquilibre affectif de ses parents pour

mener à bien ses entreprises. À 14 ans, il réclame à sa mère des vacances en Angleterre. Celle-ci refuse pour des raisons financières. Marc ne supporte pas le refus et lui lance : « Papa aurait accepté, lui ! De toute manière, je vais aller le voir ! » Lorsque Marc n'obtient pas ce qu'il exige, il disparaît chez son père pendant quelques jours. Cette attitude est vécue comme un chantage par sa mère. Il sait jouer sur les deux tableaux et passe d'un foyer à l'autre selon ses désirs ou ses besoins. De 14 à 18 ans, il reste davantage chez son père, beaucoup plus permissif et laxiste. De plus, ce dernier est remarié à une très jeune femme qui tombe en admiration totale devant son beau-fils. Le charme de Marc opère suffisamment pour qu'il réussisse à soutirer tout ce qu'il veut de sa belle-mère. Il profite de toutes les occasions pour manipuler son entourage. Il sait que lorsqu'il séjourne très longtemps chez son père, sa mère l'attend avec impatience et les bras ouverts. Il se fait désirer et obtient dès son retour tous les honneurs et services dus à un « roi ».

Devenu directeur commercial, Marc se fait construire une maison grâce à l'appui financier de ses parents. En 1985, son père décède. Surgissent alors les problèmes d'héritage. Marc aborde le sujet avec sa belle-mère le jour même de l'enterrement. Celle-ci lui répond que le petit héritage financera les études de leurs deux enfants, alors mineurs. Diane se sent outrée de la requête inopportune de son frère. Marc insiste et essuie un second refus de la part de sa belle-mère. À partir de ce moment, Marc interdit à sa sœur de retourner la voir, elle et ses enfants. Diane raconte : « Vous n'allez peut-être pas me croire, mais j'avais 28 ans, et je l'ai fait ! Je ne sais pas pourquoi je l'ai fait. Peut-être à cause du ton sur lequel il m'a donné cet ordre ignoble. Mais je n'ai pas vu mon petit frère et ma petite sœur de 1985 à 1988 ! »

Sans aucune explication, Marc ne reverra plus jamais sa belle-famille. Terrorisée par son frère, Diane ne donne plus de nouvelles.

Lors du décès de leur grand-père, la mère de Diane et de Marc hérite d'une ferme qu'elle revend, étant déjà propriétaire de son habitation. Peu encline aux démarches financières et administratives, elle laisse son fils Marc prendre les affaires en main. Ce dernier se précipite alors sur l'occasion pour lui faire acheter un

appartement au bord de la mer. La démarche de persuasion est progressive et sournoise : « Ce serait bien si tu achetais un appartement. Tu pourrais profiter de la présence de tes deux petites-filles (ses enfants) ; Diane en profitera également et on viendra te voir plus souvent. »

La mère de Marc se laisse donc séduire et paie un appartement que son fils fait mettre à son nom et à celui de sa sœur. Il prétend qu'elle bénéficiera ainsi d'avantages fiscaux. Du jour même où il possède cet appartement, il ne rend plus jamais visite à sa mère qui habite non loin de là. Lorsque Diane lui en fait le reproche, il répond que c'est une trop grande perte de temps.

Marc a tout ce qu'il veut, aucun effort n'est donc plus utile pour lui. Sa mère a tout perdu. Elle ne voit plus grandir ses petites-filles, elle n'est jamais invitée à l'appartement. Commencant à ouvrir les yeux sur ce qui se passe, elle se dit : « J'ai dû faire quelque chose de mal pour en arriver là, pour mériter cela. » Elle passe quelques années à réfléchir à ce qu'elle a bien pu faire pour que son fils adopte une telle attitude vis-à-vis d'elle. Dans son esprit, Marc demeure gentil, serviable, intelligent... Elle ne peut pas imaginer, même après ce qui vient de se passer, que son fils soit un hypocrite.

Des années après la rupture, Diane a réalisé l'absurdité de la situation avec ses demi-frère et demi-sœur et elle est revenue vers eux. À cette époque, elle ne comprenait toujours pas ce qui avait bien pu se passer pour aboutir à de tels résultats. Ses relations avec sa belle-famille sont maintenant excellentes.

Diane et sa mère ont finalement découvert que Marc était un manipulateur séducteur. Son but principal était d'obtenir l'argent qu'il pouvait soutirer à sa famille et certains avantages financiers d'autres personnes qu'il réussissait à conquérir. Son moyen : la séduction poussée à l'extrême grâce à la gentillesse, et ce, depuis son enfance. Après beaucoup de douleurs et de questionnements, Diane et sa mère ont rompu avec le manipulateur.

Le manipulateur suscite, par divers moyens, un sentiment plus subtil et plus dangereux que l'admiration : *la fascination*. Son étymologie latine, *fascinare*, de *fascinum*, signifie « charme, maléfice ». Le

manipulateur séducteur attire irrésistiblement ceux d'entre nous qui sont sensibles à certains aspects de sa personnalité mis en valeur. Cela peut être sa voix suave, ses attitudes corporelles, sa beauté, son intelligence, ses connaissances, son extrême gentillesse, sa galanterie... La fascination *nous réduit*, jamais elle ne nous grandit!

### Le manipulateur altruiste

Le manipulateur altruiste, quant à lui, nous donne tout, nous fait tout, nous achète tout, sans que nous ayons à le demander. Mais tout cela reste en attente d'un principe social établi : le principe de réciprocité. Autrement dit, il nous donne tout mais on ne peut rien lui refuser! «Il est tellement gentil, je ne peux pas lui dire "non". Même si je n'aime pas faire ce qu'il me demande, ou me fait faire sans me le demander.»

Patrice est âgé de 36 ans. Célibataire, il vit à Paris. Ses parents profitent paisiblement de leur retraite dans le sud de la France. Son père se remet de problèmes de santé survenus subitement. Patrice décide alors de leur rendre visite malgré un manque d'enthousiasme évident.

Peu après son arrivée, le père de Patrice lui fait faire le tour du propriétaire. Des éclats de peinture apparaissent sur les boiseries bordant toute la périphérie du toit de leur villa. Patrice raconte : «Je savais que mon père ne pouvait exécuter ces travaux. Ce dernier, parfaitement conscient de son handicap, me manœuvra de telle sorte que je finis par lui proposer de les faire. Quelque temps plus tard, il a commencé à me parler des volets, également en mauvais état. Ses sous-entendus me suggéraient habilement qu'il ne pouvait les repeindre lui-même. Il m'a demandé alors si je disposais de congés vers le mois de mai.»

Le projet n'enchanté guère le fils, d'autant plus qu'il sait que ses parents ont largement les moyens de faire appel à une entreprise spécialisée de la région. Patrice sent la culpabilité monter en lui au moment où l'envie de refuser l'effleure. Il dit : «Mon père joue presque sur la notion de non-assistance à personne en danger ; il m'est alors difficile de refuser, même si cela prend du temps

sur mes congés. De plus, je suis sûr qu'il me paiera le billet d'avion aller-retour, me donnera en surplus une rémunération et dira comme d'habitude : « Tu vois, on n'est pas là pour t'exploiter ! » »

Pendant toute la durée de ses congés, Patrice se déplace effectivement de Paris pour exécuter les travaux. À la fin, son père lui fait un chèque d'un montant ridicule en comparaison des frais de déplacement et du travail effectué.

— Cela va m'aider à régler ma facture de téléphone ! s'exclame Patrice.

— Si tu n'en as pas assez, dis-le et je te refais un chèque, répond gentiment son père.

Patrice se sent troublé d'avoir à solliciter ce deuxième chèque. Il le remercie donc pour ce chèque et au moment où il prend l'avion, son père conclut : « De toute façon, on est là pour s'aider. »

S'aider ou céder?...

### *Le principe de réciprocité*

*Le principe de réciprocité*, bien connu des manipulateurs, stipule qu'il faut payer en retour les avantages reçus d'autrui. Cette règle s'ancre en nous au fur et à mesure que nous traversons les étapes de notre socialisation. Lionel Tiger et Robin Fox, deux anthropologues américains, expliquent qu'il s'agit d'un mécanisme d'adaptation chez l'homme permettant des échanges de marchandises, tout en créant un lien social efficace. Ce principe a donc un côté utile dans la société. D'ailleurs, chacun d'entre nous a intégré, au cours de son éducation, cette règle liée aux obligations sociales. Et l'envers de ce précepte consiste en des sanctions sous forme de réprobations générales poussant les autres à nous qualifier d'impoli, d'ingrat et de profiteur, chaque fois que nous prenons sans nous efforcer de donner en retour.

Comme nous ne souhaitons pas être mal jugés par nos semblables, nous jouons le jeu la plupart du temps. Nous tombons alors dans le piège des manipulateurs qui cherchent à profiter de notre sentiment de « dette ».

Aux États-Unis, de nombreuses expériences en psychologie sociale ont montré la puissance du *principe de réciprocité*. Ce principe

s'applique au-delà même de la sympathie que l'on éprouve à l'égard du quémendeur. Mieux encore : il peut déclencher un sentiment de dette lorsqu'on nous donne quelque chose que nous n'avons pas sollicité. Bien que le *principe de réciprocité* nous engage à rendre, c'est l'obligation de recevoir qui rend la règle si facile à exploiter. Le manipulateur met alors en jeu une asymétrie dans la situation. Par exemple, si vous avez un jour besoin d'argent et que le manipulateur vous le prête, celui-ci est capable, plus tard, de vous demander un « petit service » : le double du montant qu'il vous a déjà prêté. C'est donc *lui qui choisit le moment et la façon* d'acquitter la dette. Il est alors difficile de dire non. Et si nous le faisons, il met en jeu le fameux *principe de réciprocité* : « Quand tu étais dans le besoin, moi, je t'ai aidé. » Nous cherchons, en général, à en finir avec cette situation qui nous pèse. Nous pouvons donc être facilement manipulés par des exploiters nous obligeant à accepter un échange non équitable.

Le manipulateur altruiste est capable de nous donner de son temps, des cadeaux, ou de faire des propositions logiques qui nous arrangent sur le moment. Mais il exigera, avec plus ou moins de finesse, des efforts de notre part, en fin de compte *bien plus considérables*.

Cet aspect du manipulateur le rend d'autant plus dangereux que nous sommes inconscients des mécanismes mis en jeu. Il crée la dépendance envers lui. Le « gentil » piège est refermé !

### Le manipulateur cultivé

Nous pouvons découvrir un manipulateur derrière un homme (ou une femme) particulièrement *cultivé*. Celui-ci se montre *subtilement méprisant* envers ceux qui ne possèdent pas les mêmes connaissances que lui. Il s'étonne de notre ignorance face à des sujets « pointus » et que peu de gens maîtrisent. Il s'exprime sur le ton de l'évidence. Il mentionne des noms, des dates, des lieux sans donner d'autres explications. Il nous laisse finalement dans le flou malgré notre désir d'apprendre d'autrui. Son ton et sa manière de parler donnent l'impression d'une *grande* culture. Nous disons alors de lui qu'il est *très* intelligent, et nous n'osons pas lui poser

de questions. Si nous le faisons, il peut se montrer surpris, irrité, ou encore évasif. S'il connaît véritablement la question (ce qui n'est pas toujours le cas malgré les apparences), il se fait un plaisir de monopoliser la parole pour étaler « sa science ». C'est du meilleur effet, d'autant plus qu'il a son public pour l'écouter. Par contre, s'il parle d'un sujet que vous connaissez vous-même très bien, vous constatez rapidement qu'il se trompe ou ment sur certains points ; si vous ne connaissez pas le sujet, bien sûr, vous ne le saurez jamais.

La différence à noter entre un manipulateur et une personne à la fois intéressante et cultivée est que cette dernière ne vous donnera jamais l'impression d'être inculte, idiot ou inintelligent. Le manipulateur mise sur l'ignorance des autres en mettant en valeur des éléments qui renforcent son autorité : ses diplômes, sa profession haut placée selon les critères sociaux, son âge ou son expérience.

### *La déférence envers l'autorité*

Comment se fait-il qu'un tel individu nous fasse cette impression ? Stanley Milgram, professeur en psychologie et directeur de recherche à l'Université de New York, qualifie ce phénomène de *sentiment de déférence envers l'autorité*. De nombreuses études ont démontré le caractère automatique de nos réactions bienveillantes envers des figures d'autorité très respectées. Nous n'avons naturellement pas le réflexe de douter des propos de personnes dont la profession est de « savoir ». Vous en doutez ?

Voici l'étonnante expérience menée à l'Université Yale (New Haven, Connecticut) par le professeur Milgram. Elle fut exercée sur 40 sujets, tous sains de corps et d'esprit (cela fut vérifié). Un chercheur vêtu d'un sarrau blanc, et portant un badge, présente la situation sous forme « d'étude des effets de la punition concernant l'apprentissage et la mémoire ». Il s'agit, pour un participant appelé le moniteur, d'administrer des chocs électriques d'intensité croissante chaque fois qu'un élève se trompe (l'élève est un autre participant inconnu du moniteur). Avant de participer à cette expérience, l'élève est censé avoir appris une liste de mots couplés. À un mot énoncé par le moniteur, l'élève doit répondre rapidement par le

mot correspondant. Des électrodes sont placées sur le bras de l'élève. Le chercheur chargé de l'expérience lui explique, avant de commencer, que les décharges peuvent devenir extrêmement douloureuses, mais qu'elles ne provoquent pas de «lésions permanentes». Le chercheur et le moniteur s'éclipsent dans une pièce voisine, mais ils peuvent entendre l'élève à travers les cloisons du laboratoire. Le moniteur s'assoit devant une table de commande et inflige des décharges électriques à chaque mauvaise réponse. À chaque erreur, le moniteur augmente le courant électrique de 15 volts. Le test commence. Les décharges sont désagréables au début, mais non douloureuses. Entre 75 et 105 volts, l'élève gémit de douleur. Plus l'élève ressent la douleur, plus celui-ci se déconcentre et plus ses erreurs se multiplient. Le moniteur continue. À 120 volts, l'élève hurle que cela devient vraiment douloureux. À 150 volts, l'élève supplie d'arrêter et demande à sortir. Le test commence à donner des résultats fort troublants: le moniteur (85 p. 100 des 40 sujets!) fait fi des supplications et continue à poser les questions. À 165 volts, l'élève supplie de nouveau: «Arrêtez! Sortez-moi d'ici! Sortez-moi d'ici, je vous en prie! Laissez-moi sortir!» Mais le moniteur continue «l'interrogatoire» (à ce stade, un seul sujet moniteur abandonne). À présent, les décharges deviennent si fortes que l'élève hurle en se tordant de douleur. Apparemment imperturbable, le moniteur continue de poser ses questions et passe progressivement à 195, à 210, à 225... Souvent, lorsque le moniteur hésite à continuer à administrer les chocs, il se tourne vers le chercheur et demande s'il doit poursuivre. Celui-ci utilise alors une des «incitations verbales» prévues pour maintenir le moniteur à son poste. Ces incitations sont (dans l'ordre):

1. «Continuez, s'il vous plaît» ou «Je vous prie de continuer».
2. «L'expérience exige que vous continuiez.»
3. «Il est absolument indispensable que vous continuiez.»
4. «Vous n'avez pas le choix, vous devez continuer.»

Le ton du chercheur est ferme et courtois.

L'élève hurle au moniteur de l'aider à sortir de cette situation. Mais le moniteur continue sous les incitations du chercheur. Les décharges passent à 300 volts. L'élève crie alors qu'il ne répondra plus aux questions. Le moniteur considère cette abstention comme une mauvaise réponse et envoie les décharges. Le voltage augmente inexorablement. Le moniteur annonce chaque fois le degré avant de l'infliger. L'élève n'est plus en état ni de crier ni de bouger. Le moniteur active ses leviers jusqu'au dernier voltage : 450 volts !

Fin de l'expérience.

Les résultats de cette expérience sont époustouflants : pas un seul des 40 sujets (des gens comme vous et moi) n'a abandonné sa tâche de moniteur lorsque la victime le suppliait d'arrêter, même quand celle-ci n'était plus en état de répondre. À 300 volts, un seul sujet s'est arrêté. Le plus ahurissant est que les deux tiers des sujets ont mené leur tâche jusqu'au bout (450 volts!).

Les résultats allaient contre toute attente des spécialistes (chercheurs et psychiatres) de l'époque. Ceux-ci évaluaient à 1 ou 2 p. 100 (avant l'expérience) le nombre de sujets (moniteurs) qui iraient jusqu'au bout (voire 1 pour 1000 selon 39 psychiatres). Autant vous révéler maintenant que l'élève était un acteur. Le moniteur ne le savait évidemment pas. Qu'est-ce qui peut bien expliquer qu'un individu moyen comme vous et moi soit capable d'infliger à une victime innocente de tels supplices ? Aucun de ces sujets, je le répète, n'était pervers ou malade psychologiquement. La réponse s'explique par *la présence du chercheur* ayant donné les consignes. Il représente pour les 40 sujets *l'autorité*, celui qui sait ce qu'il fait. Notre instinct naturel ne remet pas en question son statut. On comprend alors comment Hitler a réussi à manipuler des masses sans susciter de véritable opposition.

D'autres études du professeur Milgram<sup>1</sup> ont été menées afin de confirmer cette hypothèse. L'élément qui diffère de cette expérience est que le chercheur a pris la place de l'élève. Les rôles furent intervertis. Dans cette situation, 100 p. 100 des sujets refusèrent d'administrer une seule décharge supplémentaire lorsque *seule* l'ancienne

---

1. *Soumission à l'autorité*, Stanley Milgram. Voir la bibliographie.

victime le demandait. Le moment devenait critique pour le chercheur sous ses électrodes. Il n'était plus question pour le moniteur de continuer l'expérience. Dans une autre version, c'est le chercheur qui demanda au moniteur de cesser l'expérience malgré le désir de la victime de continuer. Le moniteur obtempéra immédiatement et ne toucha plus aux leviers. D'autres variantes de ce type d'expériences confirment la soumission des sujets aux directives de l'autorité. Je souhaiterais cependant terminer ce paragraphe en vous relatant les fruits d'une expérience qui intéressera sûrement les lecteurs appartenant au monde médical. Celle-ci se déroule dans un hôpital des États-Unis. Vingt-deux infirmières exerçant dans différents services de chirurgie, de pédiatrie et de psychiatrie sont soumises à cette expérience. Les chercheurs (composés de médecins et d'infirmières) désirent étudier le problème de la soumission dans le contexte d'une grave erreur d'ordonnance. De plus, ils veulent savoir ce qui arriverait si l'on substituait à la figure d'autorité habituelle une voix inconnue au téléphone, revendiquant le titre de «docteur». Dès les débuts de l'expérience, et ceci de manière systématique, le chercheur appelle par téléphone et se présente comme un médecin de l'hôpital. Il demande à l'infirmière d'administrer 20 milligrammes d'un médicament (l'As-trogen) à un malade hospitalisé à l'étage où travaille l'infirmière.

Quatre raisons objectives sont reconnues pour faire alors douter l'infirmière :

1. Le règlement de l'hôpital n'autorise pas les ordonnances transmises par téléphone.
2. L'utilisation du médicament n'est pas autorisée dans le service. Le décret autorisant sa mise en vente sur le marché est inexistant. Il est cependant disponible à la pharmacie centrale de l'hôpital.
3. Le dosage prescrit est excessif et dangereux. La prescription quotidienne maximum inscrite sur la boîte du médicament est de 10 milligrammes, donc la moitié de ce que demande le «docteur» par téléphone.
4. L'infirmière n'a jamais vu ou entendu ce docteur auparavant.

Les résultats sont surprenants : dans 95 p. 100 des cas, l'infirmière se rend à la pharmacie de l'hôpital, prend le dosage prescrit d'Astrogen et se dirige vers la chambre du patient pour lui administrer le médicament. Elle est alors stoppée par un observateur qui lui explique la nature de l'étude dont elle a été l'objet.

Il est intéressant de noter que les chercheurs avaient auparavant pris la précaution de demander à d'autres infirmières ce qu'elles feraient si un tel cas se présentait. Elles avaient toutes répondu qu'elles n'auraient jamais obéi ! Intéressant, non ?...

Cette expérience a eu lieu aux États-Unis. Toutes les infirmières françaises à qui j'ai relaté l'expérience m'ont affirmé que cela ne pourrait se produire dans leur service et qu'elles s'y seraient opposées. Il serait intéressant de mener une telle étude en France aujourd'hui.

Comme nous avons pu le remarquer, la soumission à l'autorité ou aux symboles de l'autorité (titre, vêtements, accessoires...) n'est absolument pas consciente. Cette expérience explique et démontre le pouvoir d'un manipulateur qui possède une forme d'autorité (même illusoire). Il a le pouvoir de nous subjuguier et de nous faire admettre ce qu'il veut.

Cette influence agit à notre insu. Nous sommes souvent vulnérables, également, tant aux symboles de l'autorité qu'à leurs réalités.

### Le manipulateur timide

Ce manipulateur *tranquille* est difficile à déceler parce qu'il est plutôt rare.

Un manipulateur peut se cacher derrière une fausse timidité. Il est en retrait et silencieux quand il se trouve en groupe. Il nous juge par ses silences ou son regard, sans donner son avis quand nous en avons besoin. Sa présence peut devenir oppressante ou être totalement oubliée sur le moment. Le manipulateur timide est souvent une femme. Elle se montre discrète, voire déstabilisée en public. Elle utilise son conjoint ou un collègue pour faire parvenir son avis ou ses critiques à la personne cible. Elle s'attribue



Sympathiques, séduisants, réservés ou carrément tyranniques, les manipulateurs utilisent diverses manœuvres pour parvenir à leurs fins. Agissant en douceur, ces proches – parents, conjoint, connaissances, collègues – parviennent à nous culpabiliser, à nous dévaloriser et à semer le doute en nous. Qui sont ces manipulateurs ? Comment s’y prennent-ils pour nous tenir sous leur emprise ? Sont-ils conscients de leur comportement ? Leurs victimes doivent-elles en assumer une certaine responsabilité ? Quels sont les moyens de nous protéger de ces terroristes du sentiment ?



© Neil Snape

Thérapeute comportementaliste et cognitive, **ISABELLE NAZARE-AGA** exerce en cabinet et dirige des stages d'affirmation et d'estime de soi, de recherche des valeurs personnelles, de communication et de gestion du stress. Elle donne aussi des séminaires sur l'art de faire face aux manipulateurs. Elle est l'auteur des best-sellers *Les manipulateurs et l'amour*, *Approcher les autres, est-ce si difficile ?* et *Je suis comme je suis*.

  
Groupe  
**Livre**  
Québecor Média

ISBN 978-2-7619-3632-3



9 782761 936323