

Pourquoi sommes-nous si facilement manipulables ?

Qui, de la poule ou de l'œuf, est à l'origine de l'autre ? Entre le manipulateur et le manipulé, lequel fonde la manipulation ? Cette question existentielle rejoint la préoccupation que nous évoquerons dans ce chapitre : la manipulation n'existerait pas si nous étions parfaitement « étanches » à ses effets. Elle n'aurait également aucune raison d'être si les autres n'étaient pas animés du désir d'agir sur nous contre notre volonté.

Il s'agit d'une belle lapalissade qui nous renvoie tout de même à cette interrogation importante : pourquoi sommes-nous si facilement manipulables ? Sommes-nous complètement responsables de nos attitudes et de nos actes ? Pourquoi persistons-nous dans des orientations qui nous font souffrir ?

L'automanipulation

Dans notre vie courante, nous réagissons très souvent selon des structures de comportement déterminées, des programmes automatiques que nous respectons à la lettre. Un tel mode de fonctionnement est avantageux et économique puisqu'il nous dispense d'inventer de nouvelles conduites chaque fois que nous nous trouvons devant une situation en apparence analogue à une autre déjà vécue.

Par exemple, lorsque nous savons déjà piloter une automobile, débrayer et passer les vitesses ou négocier un virage, nous n'avons pas besoin de réapprendre à chaque nouvel usage de quelle façon fonctionne cette automobile. Nous reproduisons un schéma d'action répétitif qui nous va très bien, puisqu'il nous laisse la possibilité de penser à autre chose tout en nous permettant de nous déplacer d'un point à un autre.

Là où le bât blesse, c'est lorsque nous généralisons ce type de « pilotage automatique » à des activités beaucoup plus complexes que le simple pilotage d'une automobile. Je pense notamment à tout ce qui touche aux relations humaines. Si nous nous comportons, par exemple, toujours de la même manière avec les autres, sans tenir compte des personnes qui sont en face de nous, simplement parce que nous avons expérimenté un comportement qui nous semble faire l'affaire, nous aurons sans doute à faire face à des désillusions.

Dans une situation nouvelle, nous branchons notre « photocopieur interne » et nous dupliquons des approches ou des comportements antérieurs, convaincus que cette façon d'agir nous fournira les résultats escomptés. Voilà comment, sans même en avoir conscience, nous nous manipulons nous-même en nous cantonnant dans des actes répétitifs, peu onéreux, rigides et sécurisants. Cette forme de rationalisation du réel nous coupe de nos perceptions « ici et maintenant », de notre connaissance intuitive et de nos capacités de nous adapter à une situation inédite. Elle nous fait également prêter le flanc aux velléités manipulatoires.

Que cela soit conscient ou non, rationaliser systématiquement nos expériences du réel est une forme de manipulation que l'on emploie contre soi-même car chaque contexte, chaque situation sont singuliers.

Encore et toujours...

Quelle attitude adoptons-nous quand nous commettons une erreur de jugement ou d'analyse ? Et, à votre avis, comment, réagissons-nous lorsque nous constatons que les choix que nous avons faits ne sont pas les bons ou quand ce que nous faisons ne marche pas ?

Eh bien, aussi étonnant que cela puisse paraître, nous en « rajoutons une couche ». Autrement dit, nous persévérons dans notre comportement initial sans nous douter que, à nouveau, nous sommes en train de nous manipuler nous-même. C'est un peu comme si nous multiplions nos efforts pour enfoncer un clou, mais sans nous préoccuper de savoir s'il est planté dans la bonne planche, ni même s'il est bien dans une planche ! Et nous cherchons tout ce qui peut justifier cette attitude, plutôt que d'accepter de reconnaître que nous sommes trompés.

Le manipulateur va pouvoir retourner cette tendance à son profit pour nous faire agir contre nous-même.

Le piège « abscons »

Dans leur *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Beauvois et Joule appellent *piège abscons* cette « tendance qu'ont les gens à persévérer dans un cours d'action, même quand celui-ci devient déraisonnablement coûteux ou ne permet pas d'atteindre les objectifs fixés ». Ils l'associent au phénomène de la *dépense gâchée* : plus nous avons investi en temps, en argent ou en énergie dans un processus, plus nous avons tendance à persister dans nos choix.

L'exemple classique est celui de la voiture usagée pour laquelle nous commençons à engager des frais de réparation. Si nous ne fixons aucune limite raisonnable à nos débours, nous risquons d'être pris – sentimentalisme aidant – dans une escalade de dépenses gâchées. En effet : « N'est-il pas dommage d'expédier à la casse un véhicule dont on vient de refaire l'embrayage et les freins, uniquement parce que l'alternateur a rendu l'âme ? » Peut-être... Mais au final, la facture globale risque d'être salée.

Les choses sont identiques lorsque nous nous piégeons nous-même en persistant dans des comportements ou dans des actions qui, de toutes façons, ne pourront pas nous apporter les bénéfiques escomptés.

Un monde subjectif

Chaque jour, des milliers d'informations nous proviennent de notre environnement, or nous n'avons ni le besoin, ni les moyens, ni le désir de toutes les traiter. Pour ne conserver que les informations qui nous sont utiles, c'est-à-dire celles qui nous permettent de survivre, de nous adapter, d'agir ou de conserver notre autonomie, notre cortex élague celles qui lui semblent superflues. Pour réaliser ce travail, il s'appuie notamment sur les expériences antérieures que nous avons mémorisées. Mais il effectue ce travail de tri de façon tout à fait singulière. Et, même si nous avons vous et moi des expériences de la réalité très proches, notre approche du monde reste entièrement subjective, totalement soumise à ce que nous sommes, à nos perceptions, notre culture, nos croyances et nos valeurs personnelles. Il existe donc à peu près autant de façons de voir le monde qu'il existe d'êtres humains sur cette planète.

Pourtant, nous imaginons souvent naïvement que la réalité est telle que nous la percevons. Rien de plus et rien de moins que cela ! Et nous sommes convaincus que ce que nous croyons constitue une vérité intangible que personne ne peut remettre en question.

Confondre *l'idée* que nous nous faisons du monde avec le monde *lui-même* constitue immanquablement une manipulation que nous exerçons contre nous-même et une défaillance dans notre propre traitement des informations qui peut nous coûter de lourdes déceptions.

Conséquences tragiques de réalités imaginaires

Notre capacité d'anticiper les choses à partir des expériences que nous avons mémorisées est tout à la fois un sérieux atout et un redoutable handicap. En effet, dans notre esprit, la confrontation des trois parties du temps – passé, présent, futur –, lorsqu'elle se greffe sur une angoisse liée à l'incertitude de l'avenir, présente des aspects automanipulatoires de premier ordre.

Quelles seront demain les conséquences des choix que j'opère aujourd'hui ? Ne suis-je pas en train de me tromper ? Ne vais-je pas transformer le cours de mon existence à mon détriment ? N'ai-je pas plus à perdre qu'à gagner dans cette orientation ?

Ces questions, nous nous les posons probablement tous, de manière quasi quotidienne. Mais comment allons-nous les traiter ?

Aussi riche soit-elle, notre expérience ne peut pas nous permettre de tirer des scénarios parfaitement lisibles et fiables pour l'avenir. C'est la raison pour laquelle, très souvent, nous pallions ce déficit d'informations en inventant de toutes pièces des réalités imaginaires aux issues fréquemment dramatiques. C'est notre côté sombre. Et nous souffrons pour des anticipations qui restent la plupart du temps des hypothèses subjectives négatives. Car les événements sont rarement strictement superposables aux projections que nous pouvons établir. Nul ne peut prévoir l'avenir de façon sûre, alors pourquoi se tourmenter sans doute inutilement ?

Cette attitude explique en tout cas pourquoi nous avons peur du lendemain. Ainsi préférons-nous persister dans des systèmes dans lesquels nous ne nous sentons pas heureux, par exemple dans une relation dans laquelle nous nous sentons manipulés, par crainte de nous mettre en danger. Nous redoutons d'avoir plus à perdre qu'à gagner. Ce comportement « sécurisant » peut toutefois entraver notre capacité à évoluer et à inventer notre propre vie.

La manipulation et l'automanipulation vont de concert. On ne parviendrait pas à nous faire agir contre notre gré si :

- nous ne nous manipulions pas nous-même ;
- nous abandonnions nos comportements automatiques lorsqu'ils sont inappropriés ;
- nous relativisons nos croyances ;
- nous ne nous bercions pas d'illusions sur le monde et sur nous-même ;
- nous révisons notre obsession de contrôle total.

Nos différentes sources de conditionnement

En psychologie, le conditionnement désigne les processus d'acquisition de réflexes, d'habitudes de pensée ou de comportements automatiques qui nous conduisent à multiplier les « photocopies ».

Nous sommes évidemment conditionnés par nos perceptions car nos appareils récepteurs – le goût, l'odorat, l'ouïe, le toucher, la vue – limitent, exhaussent et altèrent les informations qui nous proviennent de l'extérieur.

Nous sommes également conditionnés par notre histoire personnelle, par nos scénarios psychologiques, nos légendes et nos crises de vie qui nous influencent et nous font adopter certains comportements, certaines attitudes plutôt que d'autres.

POURQUOI SOMMES-NOUS SI FACILEMENT MANIPULABLES ?

Nous sommes aussi très fortement conditionnés par notre culture qui, à notre insu, nous marque de son empreinte. En effet, notre appartenance à une famille, à un groupe, à une communauté, à une organisation sociale détermine très profondément nos orientations, nos croyances et nos comportements. Elle a un impact très important sur ce que nous sommes. Souvent, nous n'avons pas conscience d'être conditionnés par cet enracinement culturel et les influences de nos institutions, du mode d'éducation que nous avons reçu de nos parents et de nos maîtres, de nos systèmes sociaux, politiques et économiques, qui pourtant nous affectent profondément. Et nous sommes, dans une certaine mesure, manipulés par nos modèles culturels puisqu'ils nous conduisent, dans bien des situations, à adopter des comportements stéréotypés.

Si le langage que nous employons structure notre manière d'agir et de penser, il n'est pas le seul facteur culturel qui nous conditionne. Notre conception du temps et de l'espace, nos croyances, nos modes d'apprentissage, notre façon de nous comporter avec les autres, notre sexualité sont autant de paramètres « souterrains » liés à notre culture qui influent sur notre personnalité et dont les manipulateurs vont tirer parti pour nous faire adopter des comportements conformes à leurs souhaits.

Les professionnels du marketing et les publicitaires figurent d'ailleurs dans le peloton de tête des manipulateurs qui utilisent les réflexes conditionnés issus de nos grilles culturelles pour orienter, par exemple, nos actes d'achat.

L'accident

Un père et son fils sortent faire une course en automobile. En chemin, ils sont victimes d'un accident de la circulation. Le père est tué sur le coup et le fils est dans un état très préoccupant. Les secours le conduisent au service des urgences de l'hôpital le plus proche. Il doit être opéré rapidement. Mais le chirurgien arrive, voit le blessé

et déclare : « Je ne peux pas l'opérer, c'est mon fils. » D'après vous, comment est-ce possible ?

Donnez-vous deux minutes pour trouver la solution de cette devinette. Vous êtes coincé ?

Solution

Cette devinette a été utilisée par Steven Sherman et Larry Gorkin (1980) comme support d'une expérimentation conduite auprès d'un groupe d'étudiants de l'université d'Indiana.

Avez-vous découvert que le médecin était en réalité la mère du blessé ? Dans ce cas, vous n'avez pas, semble-t-il, de préjugé sexiste en ce qui concerne le domaine médical. Si vous n'avez pas trouvé la réponse ou avez inventé d'autres solutions, alors cette devinette vous apprend quelque chose sur vous-même : vous avez réfléchi à cette énigme en fondant votre analyse sur des croyances sexistes puisque, selon vous, un chirurgien est forcément de sexe masculin.

Réponse à tout

Ce n'est pas parce que nous nous posons une question qu'elle a obligatoirement une réponse. Ce n'est pas parce que nous trouvons une réponse à cette question que cette réponse est *la seule et unique bonne réponse*, de manière ferme et définitive, contrairement à ce que, malheureusement, nous pensons souvent. Nous entretenons cette illusion selon laquelle, dans le monde qui nous entoure, tout aurait un sens, une fonction, une signification ou une explication rationnelle.

Si cette attitude est rassurante – rien ne peut nous échapper, nous pouvons tout savoir, tout connaître, tout analyser (et le milieu scientifique a pendant très longtemps manqué d'humilité à ce sujet) –, elle est aussi très présomptueuse puisque, dans un certain nombre de domaines,

l'univers résiste au saucissonnage et aux équations. Une molécule d'eau est formée de deux atomes d'hydrogène pour un atome d'oxygène, mais elle est bien davantage que ce simple assemblage atomique.

La logique binaire classique qui fait merveille dans nos ordinateurs échoue à traiter des phénomènes complexes comme les relations humaines, l'humour, la créativité ou la poésie. En effet, les machines que nous avons créées pour étendre notre accaparement du monde n'acceptent pas le « jeu » au sens mécanique du terme. De plus, bien que notre environnement soit en perpétuel changement, nous soumettons à notre analyse des images arrêtées, des fragments de réalité.

En somme, vouloir observer et rationaliser le monde dans lequel nous vivons est aussi simple que de se baigner dans les vagues tout en se contemplant soi-même, allongé sous un parasol, depuis la plage. Et croire que le monde peut être appréhendé dans sa totalité avec les outils de la raison humaine est une nouvelle forme d'automanipulation à laquelle nous cédonc bien volontiers.

Soumission à l'autorité

Peut-être avez-vous vu le film *I comme Icare* avec Yves Montand, au cinéma ou à la télévision. Dans ce film, réalisé par Henri Verneuil en 1979, l'une des expérimentations sur l'obéissance, conduites par le professeur Stanley Milgram dans les années 1965-1974, est mise en scène. Les résultats sont édifiants. Imaginez-vous dans ce scénario diabolique...

Vous avez répondu à une petite annonce dans un journal pour participer à une expérience sur les effets de la punition et de la douleur lors de l'apprentissage. Subir un châtimec corporel permet-il de mieux apprendre ?

Vous arrivez au laboratoire de l'université qui conduit cette recherche en même temps qu'un autre homme. Vous êtes reçus tous les deux par un

expérimentateur en blouse blanche qui se présente comme étant l'assistant du professeur. Il a l'air autoritaire. Il vous explique que vous allez jouer, vous et l'autre homme, l'un le rôle du maître, l'autre celui de l'élève. Le principe est le suivant : chaque fois que l'élève fournit une réponse erronée à la question qui lui est posée par le maître, ce dernier lui administrera un choc électrique de plus en plus puissant.

Vous et l'autre homme tirez au sort pour connaître la distribution des rôles. Vous serez le maître, lui l'élève. L'élève est conduit dans une pièce contiguë tandis que vous vous installez derrière un pupitre, aux commandes de la génératrice électrique qui va produire les chocs punitifs. Vous pouvez voir, à travers la paroi vitrée qui vous sépare de la pièce voisine, que l'élève est sanglé sur une sorte de chaise électrique et qu'on lui place une électrode au poignet.

À titre d'indication, l'assistant du professeur vous fait tester le choc le plus faible pour que vous puissiez en mesurer les effets désagréables. Vous disposez en face de vous de curseurs échelonnés de 15 volts en 15 volts jusqu'à 450 volts, mais les seules indications dont vous disposez sont inscrites sur des étiquettes : choc léger, choc modéré, choc fort, choc très fort, choc intense, choc puissant, choc très puissant, etc. Sur les deux derniers curseurs ne figurent plus que les symboles XXX.

L'assistant du professeur vous demande de lire à l'élève une liste de noms associés à des objectifs : mer agitée, ciel bleu, canard sauvage... L'élève doit mémoriser les associations de mots puis, chaque fois que vous lui proposez un nom de la liste, vous donner l'adjectif correspondant. À chaque erreur de sa part, il reçoit la décharge électrique que vous lui administrez depuis votre poste de contrôle. D'abord 15 volts à la première erreur, puis 30 volts à la deuxième, 45 volts à la troisième, etc.

Chaque fois que vous actionnez un curseur, vous pouvez observer que des lumières clignent, vous entendez des bruits électriques, un bourdonnement, puis les manifestations sonores de l'élève. Au début, il maugrée,

puis il crie qu'il souffre et finit par hurler. À 150 volts, il se détache sous l'effet de la douleur et demande que l'expérimentation soit stoppée. Il n'en peut plus. Mais il est rattaché sur son siège et l'expérimentateur vous demande d'une voix monocorde de poursuivre l'expérimentation pour laquelle vous avez été engagé. « Vous n'avez pas le choix. » Vous protestez. Vous transpirez. Vous tremblez. Vous bégayez ou riez de manière compulsive. Vous vous sentez mal, très mal... Jusqu'où irez-vous ?

Placés dans cette situation, 63 % des sujets qui ont joué le rôle du maître acceptent totalement la méthode expérimentale et poursuivent jusqu'aux 450 volts mortels, totalement soumis aux injonctions qui leur sont données par l'autorité médicale. En réalité, l'élève est un acteur, complice de l'expérimentateur, et les chocs électriques utilisés pour le punir sont parfaitement imaginaires. Il a simulé la douleur, l'évanouissement puis la mort. Le maître était le véritable sujet de cette expérience.

Dans *I comme Icare*, le procureur (Yves Montand), qui a assisté derrière une glace sans tain à l'expérience, finit par s'étonner que « dans un pays civilisé, démocratique et libéral, les deux tiers de la population soient capables d'exécuter n'importe quel ordre provenant d'une autorité supérieure ».

Ces expérimentations, aussi célèbres qu'elles ont été controversées à l'époque, nous montrent avec quelle facilité nous acceptons, sans nous en rendre compte, de nous soumettre à l'autorité, supposée ou réelle, d'une personne, même si cela nous trouble ou provoque notre souffrance. Nombreux sont les manipulateurs qui parviennent à nous faire renoncer à notre sens moral et notre éthique personnelle en utilisant ce ressort manipulateur puissant : notre obéissance docile à l'autorité, même usurpée. À l'inverse, les bourreaux peuvent également arguer de ce principe d'obéissance à un ordre provenant d'une autorité supérieure pour tenter de se disculper ou justifier leur acte devant la justice. Après la Seconde Guerre mondiale, par exemple, des policiers français collaborateurs qui ont livré des Juifs à l'ennemi ont utilisé cette ligne de défense.

La notion de dichotomie

Manipuler, ce n'est pas bien. L'honnêteté paye toujours. Les conflits montrent notre incapacité à bien communiquer avec les autres. Quand on aime quelqu'un, on doit lui être fidèle. Le racisme est une très mauvaise chose. On peut tout dire à un ami. L'argent ne fait pas le bonheur. Tous les hommes naissent libres et égaux. De la discussion jaillit la lumière. À cœur vaillant, rien d'impossible. Il faut qu'une porte soit ouverte ou fermée...

Nous pourrions allonger indéfiniment la liste des valeurs, des croyances, des principes ou des jugements qui gouvernent nos pensées, nos actes et notre vie. Une chose, toutefois, est sûre : ces affirmations parfois péremptaires traduisent ce dont nous rêvons tous : accéder au bonheur, vivre dans un monde meilleur, mieux nous accorder avec nos pairs. Il suffit pour se convaincre de l'importance de cette préoccupation dans notre monde moderne d'arpenter les rayons des librairies.

La difficulté vient de ce que nous utilisons des prescriptions morales, des principes ou des raisonnements qui nous sont personnels ou qui sont propres à nos groupes d'appartenance pour définir ce qui est bien et ce qui est mal, ce qui est bon ou mauvais, ce qui est juste et injuste, ce qui est socialement acceptable et ce qui ne l'est pas. Cette approche binaire simplifie à outrance des choses souvent complexes par nature. Et nous avons l'illusion de pouvoir établir facilement des passerelles entre le monde *qui est* et celui dont nous rêvons. Ce biais ouvre encore une fois la porte à toutes les manipulations. D'une part, les personnes manipulatrices vont pouvoir peser sur le levier de nos croyances et de nos valeurs pour nous influencer ou nous placer devant des paradoxes. Le dispositif fonctionnera d'ailleurs d'autant mieux qu'elles sont fortement ancrées en nous. D'autre part, nous nous manipulons nous-même en imaginant qu'une ligne nette démarque le bien du mal, le faux du vrai, le juste de l'erreur.

Nos jugements de valeur, nos convictions, nos principes et notre morale sont des affaires personnelles et non des vérités objectives. Nous nous abusons lorsque nous les imposons comme des diktats. Nous nous leurrons également quand nous indexons certaines vérités à la loi du plus grand nombre : ce n'est pas parce que nous sommes plusieurs à penser la même chose que nous avons forcément raison. Ce n'est pas non plus parce qu'on est seul à défendre une idée ou un point de vue qu'on a nécessairement tort.

Le regard des autres

C'est humain... nous désirons par-dessus tout être apprécié par les personnes que nous côtoyons, leur donner une bonne image de nous, leur montrer nos atouts, nos talents, nos richesses. Mais connaissons-nous bien la nature de nos désirs et de nos besoins ? Sommes-nous attentifs à ce que nous ressentons à travers notre corps, à travers nos sens et notre esprit ? Éprouvons-nous de l'amour et du respect à l'égard de nous-même ? Ne sommes-nous pas sourds à notre propre histoire ?

Dans notre culture, tout ce qui ressemble à de l'acheminement vers soi, à de l'auto-observation ou à de l'écoute intime est presque automatiquement associé à de l'égoïsme ou à de dangereuses bouffées narcissiques. Comme si l'exploration de soi était incompatible avec les relations sociales et l'ouverture aux autres.

En réalité, il semble bien que les personnes qui ne s'écoutent pas un minimum, qui se méprisent, qui sont dures ou excessivement exigeantes avec elles-mêmes, cherchent à exister prioritairement dans le regard des autres. C'est, à mon sens, une forme de fragilité. En effet, ces personnes deviennent dépendantes de ce que les autres pensent d'elles, du regard qu'ils portent sur elles. Elles sont aussi beaucoup plus facilement manipulables puisque leur quête d'amour et de reconnaissance les conduira à

se soumettre toujours davantage à des perceptions extérieures souvent trompeuses.

« Connais-toi toi-même et tu connaîtras le monde », affirmait Socrate, maxime que l'on peut compléter par : « Ignore qui tu es et tu seras plus facilement influençable par tes pairs. »

Se sentir aimé et valorisé dans le regard des autres est naturellement facteur de plaisir et d'enrichissement personnel, sous réserve que ce besoin ne devienne pas compulsif et qu'il reste en accord avec notre personnalité.

Groupe et manipulation

Dans un groupe, même si, de toute évidence, vos observations sont fondées, il y a environ quatre chances sur dix pour que vous vous conformiez au jugement collectif, en contradiction avec le vôtre, surtout si le groupe est unanime contre vous. Comme souvent – nous y reviendrons –, cette forme de manipulation est d'abord une automanipulation, car les membres du groupe ont rarement conscience de l'influence que le collectif exerce sur eux.

— Les expériences de Solomon Asch —

En 1956, le psychologue social Solomon Asch a mis en place un cycle d'expérimentations qui montrent de façon surprenante que nous choisissons, la plupart du temps, de ne pas faire confiance à nos sens pour nous rallier à la majorité. Nous sommes donc aussi manipulables parce que nous n'avons pas confiance dans nos perceptions. Imaginez...

Vous participez, au sein d'un groupe de sept personnes, à une série d'expériences sur la discrimination visuelle. C'est du moins ce qui vous est annoncé. Vous portez le numéro 6 et les participants sont interrogés dans l'ordre numérique. L'expérimentateur vous présente des planches sur les-

quelles figurent trois lignes verticales. Vous devez indiquer laquelle est de longueur identique à la longueur de la ligne standard présentée sur une planche à part. Vous vous apercevez très vite que l'exercice ne comporte aucune difficulté. Les comparaisons sont simples, les différences de longueur flagrantes, et d'ailleurs les membres du groupe apportent invariablement les mêmes réponses que vous.

Mais après plusieurs essais concordants, malgré le fait que la comparaison avec la ligne de référence ne fasse toujours aucun doute à vos yeux, vous entendez les cinq personnes qui vous précèdent annoncer une réponse qui diffère de la vôtre. Vous êtes stupéfait. Dès que vous entendez le choix du deuxième participant, vous vous interrogez. Pourquoi diable persiste-t-il dans ce mauvais choix ? Le pire est que le troisième confirme la réponse des deux premiers. Que se passe-t-il ? Vous vous redressez et plissez des yeux pour vous concentrer sur les graphiques. Vous ne vous sentez pas très bien, j'imagine. D'autant que les personnes suivantes enfoncent le clou. Comment est-ce possible ? Voilà votre tour. L'expérimentateur vous désigne. Qu'allez-vous répondre et qu'allez-vous croire : les informations qui vous proviennent de votre propre perception visuelle ou ce que les autres ont répondu ?

Vous ignorez naturellement, à ce stade de l'expérience, que vos pairs sont de mèche avec l'expérimentateur et que vous participez à une recherche sur l'influence groupale. Malgré son évidence fausseté, 37 % des personnes qui ont passé ce test se conforment à la réponse collective.

Normalisation

Un groupe a naturellement tendance à exercer une pression sur ses membres pour que ceux-ci réduisent leurs différences individuelles et convergent vers un consensus. Il s'agit de parler d'une même voix, comme un seul homme. Ce phénomène est d'ailleurs d'autant plus présent que les membres du groupe sont confrontés à une situation qui leur pose problème. En effet, dès que l'un d'entre eux semble compétent,

aux yeux de ses pairs, pour régler une difficulté, la norme du groupe a tendance à se rapprocher de la norme individuelle portée par cet individu.

Intrinsèquement manipulateur, la situation l'est donc encore davantage lorsqu'une personne se présente comme porteuse de solutions avec l'intention de flouer le groupe et de prendre le pouvoir sur ses membres.

Pensée de groupe

Le psychologue social Irving Janis emploie le terme de « pensée de groupe » pour désigner les processus collectifs de nature manipulateur qui peuvent conduire un groupe très cohésif à prendre des décisions stupides, absurdes ou délirantes.

Qu'est-ce que la pensée de groupe ? Pour Janis, c'est la « façon de penser que les personnes adoptent quand la recherche de l'accord devient si primordiale dans un groupe qu'elle tend à l'emporter sur une évaluation réaliste des autres possibilités d'action ». Le groupe finit par se manipuler lui-même en affichant des choix qui finalement ne conviennent à personne !

La pensée de groupe engendre de nombreuses erreurs, notamment lorsque le groupe doit prendre des décisions importantes. La tendance à rechercher à tout prix un consensus, la volonté de gommer les antagonismes et la pression toujours plus forte vers la conformité, peuvent engendrer des phénomènes manipulateurs et rendre le groupe et les individus qui le composent incapables de collecter des informations pertinentes et d'agir raisonnablement.

Pensée de groupe et symptômes manipulateurs

	Processus	Description
Symptôme n° 1	Optimisme excessif	Sentiment partagé que le groupe est intouchable et invulnérable.
Symptôme n° 2	Rationalisation	Absence de remise en question. Défense bec et ongle des décisions antérieures sans nouvelle analyse. Justification collective des actions.
Symptôme n° 3	Supériorité morale	Les problèmes moraux ou éthiques ne sont pas envisagés par le groupe qui a tendance à penser qu'il n'y pas d'autre morale que la sienne. Le groupe ignore sa propre immoralité.
Symptôme n° 4	Perception stéréotypée des opposants	Les adversaires sont considérés comme méchants ou incapables.
Symptôme n° 5	Conformisme excessif	Les membres du groupe qui émettent des avis divergents sont désapprouvés, tournés en ridicule, sanctionnés ou expulsés.
Symptôme n° 6	Autocensure	Les membres du groupe taisent leurs propres inquiétudes sur les décisions qui sont prises.
Symptôme n° 7	Illusion d'unanimité	L'absence de conflits et de contradictions donne l'impression que le groupe parle d'une seule voix.
Symptôme n° 8	Action des « gardiens de la pensée »	Certains membres protègent le groupe des faits désagréables et des informations susceptibles d'entacher la moralité du groupe.

Êtes-vous facilement manipulable ?

Répondez par oui ou par non aux questions suivantes :

1. Vous dites souvent oui, alors que vous voudriez dire non.
2. Il est relativement facile de vous faire changer d'avis.
3. Vous éprouvez souvent des sentiments de honte ou de culpabilité.
4. Vous rêvez d'être parfait, dans tous les domaines.
5. En cas de désaccord ou de conflit avec une personne, vous préférez éviter le face-à-face.
6. Vous avez tendance à persister dans vos choix, même s'ils ne s'avèrent pas très judicieux.
7. La plupart du temps, vous dissimulez ce que vous ressentez.
8. Vous faites votre possible pour être quelqu'un de gentil en toutes circonstances.
9. Vous hésiteriez à dire ses quatre vérités à un médecin incompetent.
10. Vous redoutez de vous faire mal voir par les personnes que vous côtoyez.
11. Quand votre conjoint n'est pas d'accord avec vous, vous faites contre mauvaise fortune bon cœur et vous vous ralliez à ses choix pour éviter les disputes.
12. Vous éprouvez des difficultés à vous exprimer, à trouver les mots justes.
13. Vous êtes horripilé lorsque quelqu'un critique votre point de vue.
14. L'avenir vous angoisse.
15. Vous tombez facilement sous le charme lorsque vous rencontrez des gens sympathiques, cultivés ou qui s'expriment avec aisance.
16. Vous avez régulièrement du mal à vous prononcer, à faire des choix.
17. Vous pensez être totalement libre d'agir et de penser.
18. Vous acceptez difficilement vos échecs.
19. Dans des situations qui se ressemblent, vous réagissez à peu près toujours de la même manière.
20. Vous vous trompez régulièrement quand vous anticipez sur les événements.
21. Souvent, vous hésitez à changer car vous redoutez de lâcher la proie pour l'ombre.
22. Vous aimez que l'on vous suggère le bon chemin, la solution qui vous convient.

POURQUOI SOMMES-NOUS SI FACILEMENT MANIPULABLES ?

23. Il vous arrive de poursuivre des buts contradictoires.
24. Vous vous sentez obligé de faire des concessions aux personnes qui vous ont rendu service, même si leur demande est démesurée.
25. Vous interrompez immédiatement votre conversation avec une personne présente quand vous recevez un appel téléphonique.
26. Vous êtes mal à l'aise quand vous vous faites arrêter par la police.
27. Vous achetez plus volontiers un produit quand un vendeur vous offre des échantillons ou vous propose une dégustation.
28. Un raisonnement logique ou des paroles moralisantes ont le don de vous « clouer le bec ».
29. Que l'on critique votre propre personne ne vous pose pas, *a priori*, de problème particulier.
30. Vous êtes très sensible à la flatterie, aux petites attentions.
31. Vous éprouvez des difficultés quand il faut dire non, refuser quelque chose à quelqu'un.
32. Vous auriez besoin d'un « coach », d'une personne qui vous aide à trouver ce qui est bon pour vous.
33. Votre vie gravite autour de principes moraux auxquels vous ne dérogez pratiquement jamais.
34. Ce que les autres disent ou pensent de vous vous paraît essentiel.
35. Vous préférez le rôle de l'agneau à celui du loup.
36. Vous êtes du genre bonne pâte, toujours prêt à rendre service. Les autres ont d'ailleurs tendance à en profiter.
37. Vous êtes très sensible aux reproches.
38. Vous respectez les règles, même si vous ne les comprenez pas.
39. Vous vous faites très vite une idée sur les gens que vous rencontrez.
40. Vous avez, vous-même, tendance à manipuler les personnes de votre entourage.

Faites le total des réponses positives et contrôlez vos résultats.

Gardez bien à l'esprit que les réponses à ce test constituent des indicateurs et non des catégorisations fermes et définitives de votre personnalité !

La moyenne mathématique de cette évaluation est de 20.

LA MANIPULATION AU QUOTIDIEN

Si vous avez moins de 20 points

Plus votre nombre tend vers 0, moins vous semblez facilement manipulable. Vous avez une image assez juste de vous-même et vous jouez cartes sur table dans vos échanges avec les autres. Vous appelez un chat un chat et vous faites preuve de lucidité pour ce qui concerne les relations humaines. Vous ne cherchez pas à gagner à tout prix la sympathie des autres. Il est clair que vous n'êtes pas quelqu'un vers qui les personnes manipulatrices vont aller le plus volontiers, car les masques risquent de tomber très vite !

Si vous avez plus de 20 points

Plus votre nombre tend vers 40, plus vous semblez facilement manipulable. Vous avez du mal à vous affirmer, à faire des choix et vous n'avez sans doute pas une très haute image de vous-même. Souvent anxieux, vous voulez être reconnu et aimé par les personnes de votre entourage et vous êtes généralement disposé à leur rendre service. Les autres peuvent tirer parti de votre manque de confiance en vous et tenter de vous manipuler. Si vous ne vous reconnaissez pas dans ce portrait, vous êtes de surcroît une proie idéale pour les manipulateurs car vous n'avez pas conscience de ce qui se joue dans votre dos.