

LA MANIPULATION MENTALE : MYTHE MÉDIATIQUE OU RÉALITÉ PSYCHIATRIQUE ?

par Jean-Marie ABGRALL, psychiatre

SOMMAIRE

Introduction.

I/. LE RECRUTEMENT

- a) La séduction
- b) La persuasion
- c) Le jeu du persuadeur
- d) La fascination
- e) La persuasion coercitive :
 - 1. Les stratégies de persuasion
 - 2. L'identification et l'imitation
 - 3. La séduction
 - 4. La captation
 - 5. La conversion
 - 6. L'endoctrinement

II/. LE CONDITIONNEMENT

- a) De l'éducation au lavage de cerveau
- b) La dépendance à l'autorité
- c) Le changement agentique
- d) Le maintien de l'état agentique
- e) Les techniques de conditionnement
- f) Les techniques de persuasion coercitive

Introduction

L'étude du phénomène sectaire est par essence polémique. Parmi les éléments qui prêtent à discussion sans fin, on trouve au premier chef le thème de la réalité de "la manipulation mentale. Niée par les sympathisants des sectes, la manipulation mentale est pourtant la pièce maîtresse de la mise sous dépendance de l'adepte. Sans " manipulation mentale ", il ne peut exister de secte - la manipulation mentale prive le sujet de tout libre arbitre et de toute capacité d'analyse le plaçant en situation de réceptivité totale vis-à-vis des discours de manipulateurs.

Ce constat a entraîné récemment la Commission Pénale Suisse sur les Dérives Sectaires à proposer d'introduire dans le cadre pénal une nouvelle disposition visant à réprimer la manipulation: " Celui qui aura exercé des actions physiques ou psychiques répétées et systématiques sur autrui dans le dessein d'affaiblir sa capacité de jugement ou de le placer dans un état de dépendance sera puni de l'emprisonnement ou d'une amende. " (cf. note finale) Au registre de la psychiatrie médico-légale, nous proposons notre propre définition." La manipulation mentale est l'ensemble des manœuvres visant à modifier les processus décisionnels d'un individu ou d'un groupe social par utilisation de techniques individuelles ou groupales physiques ou psychiques " afin de le (ou les) placer sous contrôle partiel ou total de l'auteur de la manipulation. Face à cette définition se pose le problème du degré de manipulation - socialement acceptable ou moralement condamnable (publicité, éducation...)

Dans la suite de notre propos, nous n'envisagerons que la mise sous dépendance réelle et totale dans un but de soumission du manipulé, telle celle que l'on peut observer dans les groupes sectaires coercitifs.

La manipulation procède par deux étapes:

- le recrutement ;
- le conditionnement.

1/. LE RECRUTEMENT

Le recrutement d'un adepte passe par trois phases à partir desquelles l'adhésion va s'obtenir progressivement, en même temps qu'apparaît une forme de dépendance intellectuelle et affective. Tour à tour, le nouvel adepte va être séduit, persuadé, enfin fasciné.

a) La séduction

Séduire, c'est avant tout plaire, mais c'est aussi détourner de la vérité. Tout le travail des sectes vise à proposer une utopie chatoyante en lieu et place de la grisaille quotidienne. Le recruteur-séducteur met en scène l'illusion sectaire; il agit comme un bateleur pour attirer les adeptes potentiels; il propose des réponses simples à des interrogations complexes; il charme l'interlocuteur pour créer l'illusion de l'échange affectif il joue en permanence sur le registre des émotions, effaçant de son propos toute logique; il oppose la morbidité du réel à la perspective d'un amour idyllique, celui qui règne au sein de sa communauté. Cette phase de séduction est appelée « accrochage » par un ex-adepte de Moon.

C'est la plupart du temps une démarche d'individu à individu, même si - et c'est de plus en plus fréquent - le terrain a été préparé par une démarche publicitaire antérieure prospectus, conférence, mailing, etc. Cependant, pour vendre un produit, il est indispensable d'établir un contact avec l'acheteur potentiel.

b) La persuasion

La persuasion met en présence deux acteurs l'émetteur et le récepteur. Ils ont établi une relation particulière dont le support est le message. L'émetteur ou adepte convaincu est le persuadeur; le récepteur est la cible, l'adepte potentiel quant au message, il est inclus dans le discours de la secte véhiculé par l'émetteur.

Pour que la persuasion soit efficace, ces trois éléments doivent répondre à des conditions particulières. Le but de la persuasion est pour l'émetteur d'amener le récepteur à consentir à une proposition particulière résumée dans le message. Le processus comporte plusieurs étapes : attention, compréhension, mise en forme, intégration du message, acceptation du message, changement de pensée ou d'attitude. L'ensemble est connu sous le sigle anglo-saxon ELM (Elaboration Likelihood Model).

c) Le jeu du persuadeur

Le persuadeur revêt un double statut. Il est l'orateur sophiste qui convainc par un discours équivoque et ambigu tenant lieu de réponse et de démonstration. Il est aussi le mystificateur qui propose le rêve et l'utopie comme décor et costume dans le théâtre d'une illusion collective.

Il fonde son art non sur la raison et la logique mais sur l'affect et les sentiments. Il ne démontre pas il émeut; il ne répond pas : il bouleverse. Il enfreint en permanence le pacte social et tacite de la communication véritable: le présupposé de sincérité et de vérité.

Toute sa dialectique vise à masquer son projet d'endoctrinement. Il faut donc qu'il présente comme réel ce qui est mensonge et trucage. Il y a mise en scène permanente d'une fable qui chasse le réel, envahissant progressivement l'espace de communication. Le but est d'emporter l'assentiment d'autrui. Il s'agit de la première étape réelle de la manipulation.

L'une des subtilités de la manœuvre consiste à faire croire que l'adhésion dépend de l'intéressé et relève de sa volonté. C'est cette démarche perverse qui est à l'origine des difficultés rencontrées par les proches ou les thérapeutes lorsqu'ils tentent de convaincre un individu qu'il a été "entraîné dans une secte. C'est cette prétendue liberté personnelle qui perturbe les efforts de "désendoctrinement".

d) La fascination

La fascination est l'élément moteur de l'adhésion, c'est elle qui « emporte le marché ». Après une phase de doute, le candidat est définitivement convaincu de la justesse de son choix lorsqu'il est mis en face de la pièce maîtresse de la dynamique sectaire. La confrontation avec le gourou (ou ses témoins) brise ses dernières réticences.

Commence alors une nouvelle étape du processus d'endoctrinement. Elle introduit un caractère magique dans la relation entre le futur adepte et le groupe sectaire. La relation se détache peu à peu du réel pour s'établir dans l'univers symbolique du sacré et du divin. Cette fascination va ôter au sujet toute velléité de se soustraire à l'influence de la

secte et de ses membres. Elle s'accompagne d'une demande d'engagement complet.

La fascination de l'adepte se fonde sur la projection symbolique sur le gourou. Ce dernier est investi d'un pouvoir supranaturel qui touche au divin. A ce stade, le libre arbitre du recruté commence à s'altérer face à la pression doctrinale qui s'exerce sur lui. Sa conversion définitive dépendra de l'équilibre qui va s'établir entre la force de coercition exercée par la secte et la puissance des liens que l'adepte a tissés auparavant avec la société.

e) La persuasion coercitive

1. Les stratégies de persuasion

La persuasion est fondée sur la capacité du persuadeur à saisir l'occasion d'é mouvoir. D'ordinaire, elle correspond à une disposition d'esprit de ce dernier, qui tend à " laisser adhérer ". Or, dans le cas des sectes, la persuasion est coercitive : il s'agit de priver le persuadé de tout libre-arbitre, de l'aliéner dans une décision imposée.

Le discours de persuasion coercitive s'appuie sur une donnée fondamentale : la mystification. Il s'agit d'un discours falsifié dont le but n'est pas la communication, mais bien la conversion de l'auditeur. La stratégie de mystification consiste à passer progressivement du réel à l'illusoire, sans déclencher de phénomène de rejet.

La mystification du discours s'appuie sur plusieurs éléments :

- la fabulation le discours persuasif doit travestir le réel, le mythifier;
- la simulation: l'orateur joue, il crée un personnage séduisant;
- la dissimulation : l'orateur masque ses propres interrogations, il cache ses doutes;
- la séduction : l'orateur ne peut raconter sa fable si elle ne s'accompagne pas du désir de l'auditeur de l'entendre jusqu'à son dénouement;
- le mépris : le persuadeur ne fait pas que travestir la réalité à travers son discours, il truque aussi la relation.

L'un des moteurs de la persuasion coercitive est la faculté d'un orateur à faire accepter l'irrationnel. Alors que le réel est à l'origine des angoisses et du sentiment d'incomplétude qui ont conduit l'adepte à la secte, l'irrationnel qui lui est proposé le rassure parce qu'il véhicule des solutions toutes faites.

2. L'identification et l'imitation

Pour appartenir au groupe, l'adepte doit calquer son comportement sur celui des autres. Cette imitation efface son individualité. En remplaçant les indécisions nées du libre arbitre par des conduites automatiques suscitées par l'exemple, elle abrase le sentiment d'incertitude et le remplace par l'urgence d'une mission à remplir.

L'imitation exacerbe un désir de compétition entre les adeptes, qui doivent tendre le plus vite possible et de la façon la plus parfaite à leur accomplissement.

3. La séduction

Cette phase n'est que le prolongement de la séduction entreprise lors du recrutement.

La séduction s'appuie sur deux processus émotionnels complémentaires. D'une part, il y a activation d'un phénomène émotionnel positif par la sympathie que déclenche l'émetteur - système affectif privilégié autorisant les processus d'identification. D'autre part, le renforcement d'un phénomène émotionnel négatif souligne les conflits qui opposent le recruté à son environnement habituel. Le "love bombing" (bombardement d'amour) de l'émetteur sur le récepteur s'accompagne d'un bombardement de haine' du couple émetteur- récepteur à l'égard des tiers, société, famille, etc.

4. La captation

La phase de captation consiste exclusivement à submerger le sujet de liens affectifs qui le rassurent et lui donnent le sentiment d'appartenance à un groupe. Il faut que le recruté soit convaincu qu'il va désormais pouvoir compter sur l'appui de personnes qui déclarent éprouver de la sympathie pour lui. La secte se présente alors comme un cocon, comme une famille de substitution plus accueillante et compréhensive que la famille naturelle.

5. La conversion

Il s'agit du point culminant de l'assimilation sectaire. Le futur converti épuise ses défenses à réduire la dissonance qui existe entre les normes de sa vie antérieure et les nouvelles règles qui lui sont proposées. Sa conversion suppose qu'il consente à un compromis entre son histoire passée et son futur. La conversion s'appuie sur un pari pour l'adepte. Il s'agit de troquer un passé douloureux contre un futur chatoyant assorti d'une dépendance corps et âme à la structure. L'acceptation de ce pari signe le pacte d'engagement définitif - "sans critique" - envers le gourou. Le prosélytisme du disciple sera non seulement la preuve de sa conviction, mais aussi un instrument de renforcement du lien et un élément de coercition.

6. L'endoctrinement

Il s'agit de la phase de consolidation de la conversion. Elle vise à éliminer les restes d'esprit critique qui peuvent encore animer le sujet. L'endoctrinement tend à l'intégration de plus en plus forte de l'individu dans la secte.

Il ne faudrait cependant pas généraliser. De plus en plus souvent, dans leurs attendus, les juges tiennent compte de la dangerosité des sectes en matière de garde-d'enfant, de droit de visite et d'hébergement.

Cependant, le statut réel n'a qu'un lointain rapport avec le statut affiché. Plus la responsabilité semble croître au sein de la secte, plus les liens de dépendance se renforcent. La dépendance devient multidirectionnelle non seulement l'adepte dépend hiérarchiquement de ses supérieurs, mais il dépend moralement de ses inférieurs, et économiquement, socialement, de la structure.

f) Techniques de persuasion coercitive

Elles peuvent se classer en quatre types :

-Les techniques comportementales.

Elles consistent à modifier les relations de l'individu avec son milieu et visent à contrôler les échanges de l'adepte avec le système relationnel antérieur.

-Les techniques de type émotionnel.

Ces techniques instaurent une empathie entre l'individu et la secte en créant un climat émotionnel permanent qui tend à supprimer tous les liens affectifs et toutes les émotions rattachés au passé.

-Les techniques de type cognitif. L'intellect représente le seul barrage à l'idéologie sectaire. La stratégie de la secte consiste à saturer ses canaux d'information avec de fausses données. En même temps, elle va s'efforcer de dénigrer toute attitude critique.

-Les techniques d'induction d'états dissociatifs.

Elles créent ou récupèrent des états pathologiques (hallucinatoires ou délires) qu'elles intègrent ensuite dans le corpus doctrinal de la secte (exemple : un délire devient "rapport avec le cosmos.")

II/. LE CONDITIONNEMENT

a) De l'éducation au lavage de cerveau

En psychologie clinique, le conditionnement recouvre "l'ensemble des opérations associatives par lesquelles on arrive à provoquer un nouveau comportement chez l'homme".

b) L'aliénation

Le premier symptôme de l'aliénation est la perte par l'individu de Sa propre parole, qui s'alimente à un réservoir dont le substrat est l'angoisse humaine et constitue l'essentiel du processus de développement personnel ou de celui de la fonction narcissique de l'individu. "L'aliénation est envisagée comme le " produit d'une rupture de la

communication avec soi-même, rupture par laquelle la parole ne peut plus s'alimenter à l'inconscient. "

Dans les sectes, le conditionnement envahit tous les champs de l'activité. Il s'applique selon trois modes complémentaires :

- conditionnement culturel,
- conditionnement affectif,
- conditionnement physique.

Ce conditionnement entraîne un changement d'état et de statut chez le sujet.

c) La dépendance à l'autorité

Illustrée par les expériences de Milgram, il s'agit d'obéir sans réserve à une autorité reconnue ou proclamée.

d) Le changement agentique

L'intégration dans l'organisation pyramidale sectaire et la soumission au système hiérarchique nécessitent un changement d'état chez le sujet. Le système coercitif vise à réduire toute velléité d'indépendance.

Cette "unification" du groupe ne se réalise qu'à travers un changement d'état des individus, ce que Milgram nomme le "changement agentique". L'intégration dans la hiérarchie ne peut se faire qu'à partir d'une modification interne de chaque individualité. Les contrôles individualisés de l'action, reflets de l'autonomie, doivent être abandonnés progressivement au profit des directives hiérarchisées issues de l'agent ordonnateur. La structuration progressive du groupe coercitif passe obligatoirement par un remaniement des domaines respectifs de l'autonomie et de la dépendance.

L'augmentation du caractère coercitif accompagne d'un changement progressif de l'individu, qui passe de l'état d'autonomie totale à l'état agentique total. La résistance au conditionnement et à l'intégration dans un système coercitif naît de la confrontation de ces deux domaines d'action. Progressivement, le sujet perd son libre arbitre et sa libre action au profit d'une dépendance au système ; il ne se perçoit plus comme un agent organisateur et responsable de ses actes, mais comme agent exécutant, exonéré de toute responsabilité de choix.

De l'état agentique découle un phénomène de syntonisation qui pousse l'individu à accepter sans réserve tout ce qui émane de l'autorité, alors que les éléments externes sont minimisés ou niés. Milgram atteste aussi l'existence d'une forme idéologique potentielle qu'il nomme la "définition de situation". Tous les actes acquièrent une signification propre qui provient directement du cadre dans lequel ils sont effectués, ce cadre étant lui-même défini implicitement par les normes issues du consentement au système hiérarchique. Pour un adepte, aucun acte ne peut être interprété s'il n'est intégré dans le corpus dialectique et éthique qui dérive de l'acceptation de l'autorité du gourou et du pouvoir de la secte. Un acte condamné par l'entendement général peut être interprété dans le vécu sectaire comme une preuve de foi ou d'ardeur dans la lutte contre le mal extérieur.

L'abdication éthique et idéologique constitue le fondement cognitif de l'obéissance. Si le monde est tel que l'autorité suprême le définit, les actes changent de signification et toutes les actions qui s'inscrivent dans le respect de l'autorité deviennent légitimes. L'état agentique a pour conséquence une perte du sens de la responsabilité. Le sujet ne se sent plus responsable de ses actes, car il est lié et dépendant de l'autorité dirigeante. L'éthique et le sens critique ne disparaissent pas, mais ils se modifient au contact des nouvelles références. En revanche, la notion de responsabilité disparaît bel et bien, au profit de la fierté tirée du bon accomplissement du devoir. Le remplacement de l'idéal du moi antérieur par l'idéal sectaire est le signe de l'état agentique.

L'état agentique permet donc à la hiérarchie d'obtenir un acte d'obéissance de la part du sujet. Cependant, pour qu'il y ait obéissance, encore faut-il une adéquation entre l'ordre donné et le "niveau d'état agentique réalisé.

e) Le maintien de l'état agentique

Une fois l'état agentique instauré, la structure coercitive va s'efforcer d'y maintenir le sujet. Or la confrontation entre l'éthique personnelle et les contraintes d'obéissance crée en lui un conflit permanent, lorsque les tabous franchis croissent en nombre et en degré. Son analyse critique le conduirait rapidement à refuser les actions trop

répréhensibles... si l'allégeance n'était une pratique permanente.

Le point essentiel, ici, est qu'on ne demande à l'adepte aucune décision personnelle. Seule la contrainte décisionnelle répétée constitue un élément déstabilisant de l'état agentique il est indispensable que l'obéissance s'inscrive dans le continuum temporel. De plus, au sein de la secte, la remise en question de l'obéissance est sanctionnée par la perte du statut acquis. L'état agentique est donc encore conforté par les privilèges antérieurs et la crainte du châtimeur encouru. C'est ce qu'on appelle plus communément la carotte et le bâton. Refuser l'obéissance, c'est refuser l'identification au gourou, briser le lien affectif potentiel entre le gourou et l'adepte.

Les techniques de conditionnement

Il n'existe pas de conditionnement établi à partir d'une seule technique. Pour que le conditionnement soit opérant, il est nécessaire d'utiliser un faisceau de techniques convergentes - physiques et psychiques.

Il n'existe pas de conditionnement permanent - la cessation de conditionnement entraîne à plus ou moins longue échéance une reconfrontation avec le réel et un émoussement du conditionnement, sauf dans le cas d'une pathologie mentale irréversible (psychose, par exemple).

Si la théorisation est particulièrement difficile dès que l'on évoque la manipulation mentale, la mise en évidence de celle-ci est souvent impossible même si elle est perçue à travers ses résultats cliniques.

Pour conclure, nous soulignerons que la manipulation mentale se situe au confluent de la psychiatrie médico-légale et de la criminologie clinique et que c'est l'étude du phénomène à l'éclairage de ces deux disciplines qui permet de prévenir, de guérir et de sanctionner les conduites manipulatrices.



Psychothérapie Vigilance remercie Jean-Marie Abgrall, psychiatre et criminologue, expert internationalement reconnu du phénomène sectaire et du conditionnement mental (« Les Charlatans de la santé » - Payot - 1998, « La Mécanique des sectes » - Payot - 1996 & 2002 et « Tous manipulés, tous manipulateurs » - First Editions - 2003) d'avoir accordé l'autorisation de reproduire cet article publié dans « Actualité en psychiatrie », Ardix médical de juillet 2000. Les propos tenus sont des repères particulièrement nets et utiles pour déterminer la réalité de la manipulation mentale. Cette dernière n'est pas une illusion ou un fantasme médiatique mais bel et bien une réalité puissante, pernicieuse et perverse.

Observons que les parlementaires français reconnaissent aujourd'hui l'existence du phénomène, même s'ils ont préféré retenir d'autres termes que ceux de « manipulation mentale » pour le qualifier. La loi du 12 juin 2001 parle de « sujétion psychologique ou physique » et d'« abus frauduleux de l'état d'ignorance ou de faiblesse ». Les peines encourues par les personnes dont la culpabilité est établie sont sévères.

Selon la loi About/Picard : « Est puni de trois ans d'emprisonnement et de 500 000 F d'amende l'abus frauduleux de l'état d'ignorance ou de la situation de faiblesse soit d'un mineur, soit d'une personne dont la particulière vulnérabilité due à son âge, à une maladie, à une infirmité, à une déficience physique ou psychique ou à un état de grossesse est apparente et connue de son auteur, soit d'une personne en état de sujétion psychologique ou physique résultant de l'exercice de pressions graves ou réitérées ou de techniques propres à altérer son jugement, pour conduire ce mineur ou cette personne à un acte ou à une abstention qui lui sont gravement préjudiciables ". Les peines encourues sont aggravées " lorsque le délit est commis par le dirigeant ou le représentant de fait d'une personne morale poursuivant des activités ayant pour but ou pour effet de créer, de maintenir ou d'exploiter la sujétion psychologique ou physique des personnes qui participent à ces activités. » (article 313-4 du code pénal).

(cf. « Accueil » : aspects de la législation.)