

« L'hypnose est dangereuse : c'est de la manipulation. »

*Dans toute implication psychologique,
il existe une direction structurée au départ par le
thérapeute et une réponse créée par le patient.*

Milton Erickson et al., *Traité pratique de l'hypnose*, 2006

La manipulation a mauvaise presse. Au sens propre, pourtant, le mot est parfaitement neutre : emprunté à l'espagnol, il apparaît au XVIII^e siècle à propos du traitement du minerai d'argent. C'est à la même époque que le terme prend, au sens figuré, le sens de « manœuvre occulte, intrigue », pour finir par désigner l'influence, l'emprise, généralement malhonnête, exercée sur un individu ou sur un groupe.

Dans *La Parole manipulée* (2000), Philippe Breton entreprend de décrire les techniques de la manipulation. Il en situe les débuts dans l'art antique de la parole, dans la mesure où la rhétorique a pour objectif d'argumenter et de convaincre, mais aussi de persuader, de séduire et d'influencer. Il constate que, si la manipulation « s'appuie sur une stratégie centrale, parfois unique : la réduction la plus complète possible de la liberté de l'auditoire [...], [cette stratégie] doit être invisible car son dévoilement indiquerait qu'il y a une tentative de manipulation. [...] Les méthodes de manipulation avancent donc masquées ». Dans cette perspective, le manipulateur habile est un cambrioleur qui s'en prend au libre arbitre de son interlocuteur en jouant

notamment sur des émotions comme la peur, la colère, la joie, l'espoir, la culpabilité, la jalousie, l'amour, et plus généralement sur tout de qui a trait aux sens et au sexe, à la récompense et à la punition, ou encore aux informations fausses ou détournées. La victime se voit imposer des convictions et des actions à son insu. Et c'est parce que la « critique de la manipulation a occupé une place importante tout au long du XX^e siècle » qu'il est nécessaire « de réfléchir à la frontière entre ce que serait l'*argumentation*, c'est-à-dire le respect de l'autre, et la *manipulation*, qui serait privation de liberté de l'auditoire pour l'obliger, par une contrainte spécifique, à partager une opinion ou à adopter tel comportement ».

Pendant, les milieux financiers, politiques, publicitaires ou sectaires ne détiennent pas le monopole de la manipulation. Aucune entreprise de séduction n'est exempte de manipulation, qu'il s'agisse de s'attirer les faveurs de quelqu'un qui nous plaît, de séduire un employeur ou une commission de recrutement, ou d'éduquer ses enfants. Force est de constater que la manipulation est inhérente à la communication humaine. Ce qui fait la différence, c'est l'intention du manipulateur, la raison qui le pousse à agir, sa disposition d'esprit. Le couteau tranchant du cuisinier devient une arme redoutable entre les mains d'un homme pervers. De même la connaissance des principes qui régissent la manipulation de l'opinion peut être utilisée à bon ou à mauvais escient.

Milton Erickson répliquait à ceux qui lui reprochaient son approche stratégique : « On m'a accusé de manipuler les patients, ce à quoi je réponds : toute mère manipule son bébé, si elle veut qu'il vive. (Elle lui apprend même à pouvoir rentrer dans le langage de la manipulation.) Chaque fois que

vous allez dans un magasin, vous manipulez l'employé pour qu'il vous fasse un prix. Et quand vous allez au restaurant, vous manipulez le serveur. Le professeur à l'école vous manipule pour vous apprendre à lire et à écrire. Bref, la vie n'est qu'une gigantesque manipulation. » (Rosen, 1986.)

De même, en expliquant la démarche des fondateurs du Mental Research Institute (MRI) de Palo Alto, Watzlawick, Weakland et Fisch expliquent qu'ils s'attendaient à être accusés de manipulation et d'« insincérité » (*Changements. Paradoxes et psychothérapie*, 1975). Ils répondent par une critique de la notion même de sincérité : celle-ci présuppose qu'il existe une vue juste du monde, ce qui est, pour ces auteurs, difficilement dissociable d'une certaine hypocrisie. À ceux qui soutiendraient que la manipulation est à la fois répréhensible et évitable, ils rétorquent : « Malheureusement, personne n'a jamais pu expliquer comment s'y prendre pour l'éviter. » Et c'est la même conclusion que résume une formule de Paul Watzlawick devenue célèbre : « On ne peut pas ne pas communiquer. »

Dans cette perspective, un enseignant qui encourage ses élèves afin qu'ils donnent le meilleur d'eux-mêmes est un manipulateur, tout comme un thérapeute ou un coach rémunéré pour aider son client. Pourtant, leur manipulation, qui vise le mieux-être ou la réussite, n'a strictement rien à voir avec la communication du publicitaire rusé. C'est une question d'éthique et de déontologie. Le fait de connaître les règles de la manipulation permet de détecter immédiatement les manipulateurs, de se soustraire à leur influence et, si nécessaire, de les affronter à l'aide de leurs propres armes.

École de Palo Alto

Une réflexion particulièrement approfondie sur les modalités de la communication a été conduite par un groupe de recherche né au début des années 1950 et connu aujourd'hui sous le nom d'École de Palo Alto. Les principaux représentants en sont Gregory Bateson, Donald D. Jackson, John Weakland, Jay Haley, Richard Fisch, Paul Watzlawick, Virginia Satir et Heinz von Foerster. Ce courant de pensée propose une analyse « systémique* » des relations humaines. Dans un cadre thérapeutique, cette approche, contrairement à une thérapie classique centrée sur le patient et sur son symptôme, met en évidence les dysfonctionnements d'un contexte environnemental et relationnel. Un comportement pathologique s'inscrit en effet dans un entrelacs de relations qui se sont tissées tout au long d'une existence et qui doivent entrer en ligne de compte lorsqu'un patient est pris en charge. Pour modifier un rapport humain, il faut renouveler le système ou une partie du système dans lequel ce rapport s'est instauré. C'est dans ce contexte que naissent les thérapies brèves, et la programmation neurolinguistique*.

L'École de Palo Alto met en lumière les paradoxes de la communication dans les maladies mentales. Ses théories intéressent aujourd'hui de nombreuses disciplines : communication, philosophies des sciences humaines, sociologie, sciences de l'éducation, biologie, éthologie, psychiatrie, psychologie, etc. Actuellement, alors que les fondateurs ont disparu, la postérité se situe principalement en Europe et passe plus particulièrement par le représentant du MRI en Italie, Giorgio Nardone et par l'IGB (Institut Gregory Bateson), en France.

Certains spécialistes de la communication relèvent sept contextes déterminants : la situation spatiale, l'organisation temporelle, la perception physique et sensorielle, les positions respectives des acteurs, les schémas relationnels social et immédiat, les conditions culturelles et, enfin, le cadre des enjeux identitaires. Dans la mesure où toute communication, verbale ou non verbale produit des effets de rétroaction, c'est-à-dire des conséquences en retour, des répliques et des échos, celui qui en connaît et en maîtrise les mécanismes possède un organe comparable à la langue selon Ésope : la meilleure et la pire des choses.

Tout être animé exerce sans cesse son influence. François Roustang étudie cette notion dans un ouvrage qui porte précisément ce titre. Dans *Influences* (1990), il fait un parallèle entre le transfert, élément essentiel de la cure psychanalytique, et l'influence dans le cadre de la pratique de l'hypnose. Dans les deux cas, c'est une relation non consciente avec le thérapeute. Les concepts de transfert et de contre-transfert – la projection émotionnelle de l'analysant sur la personne du thérapeute et la réaction inconsciente de ce dernier en réponse à ce transfert – sont mis en regard par l'auteur avec ce qui se produit dans d'autres thérapies, et en particulier dans l'hypnose. Comme dans les processus du transfert et du contre-transfert, une multitude de signaux verbaux et non verbaux se déploient durant une séance d'hypnose. Les silences, les gestes, les termes employés sont autant de suggestions* ; il serait vain de nier l'existence d'une influence réciproque dans la relation intersubjective entre patient et thérapeute.

Si l'influence est inhérente à tout système, si la manipulation est omniprésente, est-il encore légitime

de prétendre utiliser la suggestion en thérapie ? Le thérapeute ericksonien n'a d'autre but que d'accompagner le sujet dans la conquête de sa manière d'être au monde. Une telle pratique repose sur un postulat fondamental, que synthétise la formule d'Alfred Korzybski : « La carte n'est pas le territoire. » Cette métaphore renvoie au fait qu'une expérience ne saurait être totalement appréhendée par un individu, puisque nos sens limités ne nous permettent pas de tout percevoir simultanément. Ce qui subsiste dans la mémoire est une simplification de l'expérience globale, une « carte » qui diffère d'un individu à l'autre, même relativement à une expérience commune. Le rôle du thérapeute consiste à laisser l'individu découvrir quels sont les conditionnements, les habitudes et les croyances qui l'empêchent d'accéder à d'autres « cartes » du territoire.

On a déjà vu que l'hypnose permettait d'abaisser ou de détourner le seuil de l'attention consciente, afin de faire apparaître des ressources inconscientes. La réalité immédiate du patient en sort modifiée et recadrée. Alors que ce que l'on redoute le plus souvent en abordant l'hypnose, c'est d'être « manipulé », Erickson redéfinit ce terme en montrant que la manipulation du thérapeute consiste précisément à restituer son autonomie au patient. Et peu importent les stratégies employées : par des moyens détournés, le thérapeute aura engendré un contexte propice là où il faisait défaut. L'influence n'est donc, en fin de compte, rien d'autre qu'une provocation efficace à la liberté.