

## Textes : manipulation

**La manipulation apparaît comme une violence séductrice qui prolifère dans la société démocratique libérale. Si l'on refuse juste titre toute influence néfaste, peut-on accepter le paternalisme qui encourage le citoyen à prendre les bonnes décisions en orientant subtilement ses pulsions et ses biais inconscients ?.**

### **I Prise de vue : la manipulation comme abus caché d'influence**

a) Influence occulte exercée sur un individu ou un groupe. La spécificité de ce type d'influence peut être recherchée dans les conditions de réception des messages émis par l'influenceur. On parle ainsi de manipulation pour décrire une forme de communication dans laquelle les destinataires ne connaissent pas ou ne comprennent pas les stratégies utilisées pour les influencer ; c'est cette absence de connaissance ou de compréhension qui motive le jugement moral négatif porté sur cette forme de communication et l'attribution de la responsabilité de ses conséquences à l'influenceur. La spécificité peut également être recherchée dans les conditions de production et les messages eux-mêmes. Dans ce cas, on admet, le plus souvent, qu'il y a manipulation à partir du moment où l'influenceur n'est pas de bonne foi et fournit des informations incorrectes ; le jugement moral négatif est lié à cette mauvaise foi et la manipulation des influencés est considérée comme reposant sur la manipulation — au sens de « transformation malhonnête » — des informations. L'une et l'autre de ces conceptions posent problème : d'une part, la question est de savoir s'il est possible de mesurer le degré de manipulation d'une situation d'influence (et de déterminer le degré zéro : la non-manipulation) ; d'autre part, on peut se demander si, lorsqu'il s'agit de travestissements de faits, le terme de « manipulation » n'est pas trop faible, et si, lorsqu'il s'agit d'interprétations, le jugement négatif impliqué n'est pas gênant, dans la mesure où la limite entre manipulation et non-manipulation n'est plus définissable. (R. Bautier.) *les notions philosophiques*

b) -L'influence n'est pas toujours un phénomène négatif, c'est un phénomène psychosocial normal qui existe dans toutes les relations interpersonnelles<sup>1</sup>. Le rapport à autrui est fait de liens réciproques ; nous recevons l'influence d'autrui mais habituellement nous pouvons répondre et contre-influencer en retour, chacun étant à la fois source et cible de l'influence. L'influence n'est pas la manipulation. Elle est même source d'enrichissement, instrument de l'innovation.(...°) L'influence ne devient problématique qu'entre les mains de personnes mal intentionnées qui cherchent à assujettir l'autre. En sorcellerie, est possédé celui qui est sous l'influence d'un esprit agissant à l'intérieur de sa personne. Toute la difficulté consiste à

---

<sup>1</sup> . Un homme qui offre du champagne à une femme avec le projet évident de la séduire commet-il un acte répréhensible en la « droguant » ? Certainement pas, si du moins on peut éliminer les facteurs de domination et de manipulation (si c'est par exemple son patron qui le fait en exerçant un chantage au travail) et si l'on considère qu'il ne la « drogue » pas à son insu, ce qui est le cas avec la « pilule du viol ». En principe, un individu qui se rend à un rendez-vous amoureux sait dans quoi il s'engage (sauf s'il est idiot, mais en ce cas ni la morale ni l'État n'y peuvent grand-chose). Se poser la question de savoir si le champagne, les lumières tamisées, la promenade au clair de lune sur le bord de la mer ou la soirée à l'opéra peuvent être considérés comme des éléments immoraux de manipulation d'autrui est absurde et liberticide.

percevoir la limite entre une influence normale et une influence abusive. On peut repérer intuitivement qu'une influence n'est pas bonne, qu'il y a abus, mais la plupart du temps, on ne fait pas suffisamment confiance à sa première impression, et plus tard on le regrette.

Au départ de toute manipulation il y a un mensonge. Le manipulateur vise, par une relation mensongère, à obtenir de l'autre un comportement qui n'aurait pas été le sien spontanément. Les chercheurs en psychologie sociale sont formels, les meilleures stratégies ne font pas appel à la contrainte car la manipulation est plus efficace que la violence directe. Ils ont constaté également que si la persuasion peut réussir à changer les mentalités, elle ne change pas les actes. La manipulation au contraire provoque le consentement de l'autre sans établir de pression et sans faire l'effort de le convaincre. C'est une voie rapide qui escamote l'argumentation et qui vise à obtenir un consentement automatique. La personne manipulée ne se doute de rien, n'a pas conscience d'être influencée et, même, la plupart du temps, a un sentiment de liberté.

Marie France Hirigoyen « abus de faiblesse et autres manipulations JC Lattès p50

## **II) la vulnérabilité propice à la manipulation**

### **a) l'addiction propre à notre société**

Le citoyen est-il devenu particulièrement naïf ou bien est-il désabusé, apathique, rendu passif par l'emprise sociale ?

Avec les nouvelles techniques de communication se sont mises en place des méthodes de conditionnement plus subtiles, plus insidieuses et aussi plus efficaces. À travers les sondages, il est possible de déceler nos désirs les plus profonds, nos faiblesses cachées, ce qui permet ensuite de nous solliciter à travers nos points de vulnérabilité. Parce que nous sommes consultés, sondés, nous croyons décider en toute liberté, mais les réponses nous ont été inculquées. Il s'agit certes d'une domination douce mais qui néanmoins nous assujettit.

Le contrôle social est moins directif, plus habile, se cache derrière les progrès de la science et les nouvelles technologies, et se fait essentiellement par la persuasion et la culpabilisation. On nous rend responsables de tout, y compris de notre santé. Il faut être en forme, heureux, épanouis, performants. On exalte le management de soi, l'obligation de devenir entrepreneur de soi-même. Cela épuise les individus et entraîne chez eux des pathologies de l'insuffisance décrites si bien par Ehrenberg<sup>2</sup>. Que ce soit au travail, en famille ou dans la vie sociale, les personnes craignent de « ne pas y arriver » ou « de ne pas être à la hauteur », et quand elles consultent, c'est pour demander une pilule qui leur permettra d'assurer.

L'individu moderne est libre et autonome mais il est aussi plus formaté car notre monde est de plus en plus standardisé, normé. Aussi, pour avoir le bon profil et éviter l'exclusion, faut-il feindre, avoir l'air battant, masquer sa fatigue ou sa lassitude. On développe ainsi un *faux self* adaptatif, qui nous éloigne de nos véritables sentiments intérieurs et nous plonge dans une existence dépourvue d'authenticité.

Devant tant de pressions et de sollicitations, forte est la tentation de capituler, de tout accepter, de renoncer à assumer son propre destin.

Dans une société qui manque de sens, on se raccroche à ce qu'on peut. « N'importe quel sens vaut mieux que pas de sens du tout », écrivait Nietzsche. Cela explique le développement des sectes et des religions intégristes, qui proposent des repères évidents et stables, où il existe quelqu'un à suivre et un idéal vers quoi tendre. Comment discriminer alors entre l'info et l'intox ? Marie France Hirigoyen « abus de faiblesse et autres manipulations p277

### **b) une prédisposition du cerveau à s'intoxiquer soi-même**

---

<sup>2</sup> La fatigue d'être soi 1998

le psychologue et prix Nobel d'économie Daniel Kahneman, dans son *best-seller* *Système 1/Système 2. Les deux vitesses de la pensée* (2012)(...) explique comment, par principe d'économie, notre système 1 (automatique, intuitif et relativement inconscient) se charge de la plupart de nos décisions. Le système 2 (analytique et conscient) est plus rarement utilisé, uniquement dans les situations nouvelles ou dans lesquelles un comportement automatique ne suffit pas. Notre système 1 dépend énormément de l'expérience et des associations entre *stimulus* et *feed-back* que nous avons rencontrées au cours du temps. Il fonctionne ainsi par association et analogie, ce qui lui permet de comprendre le monde rapidement, sans devoir tenir compte de toutes les informations présentes. En résumé, notre cerveau préférera toujours l'option du moindre effort, car elle se révèle efficace pour la plupart des choix simples. Le problème, c'est que ce mode automatique est très facile à duper, notamment par des biais cognitifs, étudiés par le même D. Kahneman dès les années 1970 avec son collègue Amos Tversky.

*La théorie de l'interprète* Les biais cognitifs sont des mécanismes de pensée systématiques et inconscients qui viennent parasiter notre logique. Sans nous en rendre compte donc, nous reproduisons sans arrêt ce même type d'erreurs, justement parce que nous fonctionnons « en mode automatique ». Par exemple, à cause du fonctionnement par association et par conditionnement du système 1, nous sommes sujets au biais de simple exposition : vous êtes-vous déjà demandé pourquoi vous achetiez une marque de céréales plutôt qu'une autre? Ou pourquoi un homme politique vous inspirait confiance ? Simplement parce qu'il est plus probable d'éprouver des sentiments positifs pour quelque chose ou quelqu'un, simplement parce qu'on y est exposé de façon répétée. Ou pourquoi quand vous êtes en retard, vous avez l'impression que tous les feux de signalisation sont au rouge? À cause de l'illusion de corrélation qui vous fait percevoir deux choses ou deux événements comme liés, sur base de présupposés ou d'expériences antérieures. D'autre part, si vous devez choisir un nouveau traitement qui comporte une certaine part de risque, vous préférerez sans doute celui qui vous sera présenté positivement ou en termes de gain («sur 30 personnes, ce traitement sauvera 10 vies»), alors que vous hésitez, voire refuserez de vous y soumettre, si on vous le présente négativement ou en termes de pertes («avec ce traitement, 20 personnes risquent de mourir»). Ainsi, notre cerveau a tendance à ignorer les probabilités au profit des *happy ends*. Ou encore nous nous laissons bernier par ce que nous croyons savoir d'une personne ou d'une chose pour opérer nos jugements : cette tendance, aussi appelée «effet de halo », engage par exemple les enseignants à se montrer plus cléments envers les bons élèves et plus pointilleux envers les élèves en difficulté.

À ce stade, vous vous dites sans doute que tout cela ne concerne que les autres : vous êtes une personne raisonnée et consciente de votre côté ! Autre symptôme typique : malgré leur manque flagrant de logique, les biais en trouvent toujours une quelque part. C'est ce qu'on appelle de la «théorie de l'interprète»: face au désordre laissé par les fonctions autonomes ou le système 1, à cause duquel un individu peut souvent agir de façon irrationnelle et à l'encontre de ses propres principes, l'hémisphère gauche va systématiquement tenter de faire le ménage, de mettre de l'ordre et de la cohérence dans ce qu'il perçoit du fonctionnement des modules automatiques. En quelque sorte, il va chercher à justifier de manière rationnelle et verbale un choix dont il n'est même pas à la source. Il essaie ainsi de préserver la paix entre le système 1 et le système 2. Par conséquent, non seulement nous faisons des choix irrationnels, mais nous parvenons à nous persuader du contraire, en trouvant des justifications tout à fait logiques à ces comportements. Tout ça, c'est surtout parce que la dissonance cognitive, c'est-à-dire le fait d'agir en contradiction avec ses croyances, ou d'avoir deux croyances contradictoires, est un état particulièrement inconfortable que l'être humain cherche systématiquement à réduire, quitte à user de leurres. Après tout, chaque être vivant tend vers l'homéostasie... C'est ainsi que nous réinterprétons le

réel pour qu'il corresponde mieux à nos croyances. Le biais de confirmation, notamment, nous engage à ne considérer que les informations qui confirment nos croyances, et à ignorer les autres. Par exemple, si vous êtes convaincus que les vaccins peuvent provoquer l'autisme chez les jeunes enfants, vous aurez tendance à accorder du crédit aux deux études qui le suggèrent, pour ignorer les dizaines d'autres invalidant cette idée.

Romina Rinaldi Sciences Humaines n°287 déc. 2016

### **III) La manipulation serait-elle un trait propre aux régimes démocratiques<sup>3</sup> ?**

#### **a) La violence séductrice comme mode de conquête du consensus dans la société libérale**

Les études qui portent sur propagande, communication et la thèse selon laquelle la manipulation et la propagande n'ont de pertinence que dans le cadre démocratique a été particulièrement développée par Philippe Breton. Le caractère libéral du régime démocratique, son utilisation par définition limitée de la coercition mais encore la dimension concurrentielle de la sphère publique rendent nécessaire la mise au point de « méthodes spécifiques de conquête du consensus » (Breton, 1997, p. 72) et de techniques de manipulation de la parole. De manière apparemment paradoxale au regard du sens commun, la manipulation des discours est définie comme étant plus caractéristique des régimes démocratiques que des régimes totalitaires. Sur un plan plus strictement linguistique, la manipulation est distinguée de l'argumentation en ce qu'elle pratique l'amalgame ou, pour reprendre l'expression d'Aristote, « le parler hors de la cause » (Breton, 2003). D'un point de vue politique, cette réflexion n'est pas sans lien avec la définition de la propagande d'État proposée par le politiste Jacques Ellul dès les années cinquante (Ellul, 1952, 1962) : celle-ci n'a de raison d'être que dans une sphère publique pluraliste, au sein de laquelle d'autres organisations (économiques en particulier) font usage de stratégies de persuasion de l'opinion publique. La communication politique apparaît ainsi comme une forme renouvelée – révélée par les auteurs – de la manipulation des discours politiques dans un régime démocratique. Pour caractériser ses modes opératoires, Philippe Breton parle de « violence indirecte, cachée, hypocrite, qui est essentiellement une violence séductrice » Caroline Ollivier-Yaniv<sup>34</sup> •

---

<sup>3</sup> *La manipulation consciente, intelligente, des opinions et des habitudes organisées des masses joue un rôle important dans une société démocratique. Ceux qui manipulent ce mécanisme social imperceptible forment un gouvernement invisible qui dirige véritablement le pays. Nous sommes pour une large part gouvernés par des hommes dont nous ignorons tout, qui modèlent nos esprits, forgent nos goûts, nous soufflent nos idées. C'est là une conséquence logique de l'organisation de notre société démocratique. Cette forme de coopération du plus grand nombre est une nécessité pour que nous puissions vivre ensemble au sein d'une société au fonctionnement bien huilé. (...) La propagande moderne désigne un effort cohérent et de longue haleine pour susciter ou infléchir des événements dans l'objectif d'influencer les rapports du grand public avec une entreprise, une idée ou un groupe.*

*Cette pratique qui consiste à déterminer les circonstances et à créer simultanément des images dans l'esprit de millions de personnes est en réalité très courante. Aujourd'hui, elle participe à quasiment toutes les entreprises d'envergure, qu'il s'agisse de construire une cathédrale, de financer une université, de commercialiser un film, de préparer une émission d'obligations ou d'élire le chef de l'État. L'effet attendu sur le public est créé, selon les cas, par un propagandiste professionnel ou un amateur à qui on aura confié ce soin. Ce qu'il faut retenir, c'est d'abord que la propagande est universelle et permanente ; ensuite, qu'au bout du compte elle revient à enrégimenter l'opinion publique, exactement comme une armée enrégimente les corps de ses soldats. Edward Bernays, *Propaganda, comment manipuler l'opinion en démocratie*, 1928*

**b) la manipulation des individus s'étaye sur leur besoin d'un lien fusionnel<sup>4</sup>**

Les effets de cette désynchronisation sociale qui va croissant tout au long du XXe siècle, écrasé sous le poids des paroles manipulatrices, s'accroissent à l'aube du changement de millénaire. Le plus significatif d'entre eux pourrait être le renouveau nostalgique des sentiments communautaires ou identitaires. Les individus méfiants et séparés rêvent d'être de nouveau ensemble dans cet état de « communion » que David Cooper voyait comme étape précédant la « communication ». Cette communion impliquerait un lien social fusionnel débarrassé de toute possibilité de manipulation et de trahison. La nostalgie de la communauté, de la société traditionnelle, des racines, de l'identité, fait partout irruption, comme le contrecoup d'une société individualiste par trop désynchronisante.(...) La publicité, qui recourt à ces techniques, s'appuie toujours sur l'exaltation d'un « être entre soi », d'une communauté, qui n'est pas uniquement une communauté de consommation, mais une communauté de valeur et d'identité. Stuart Ewen insiste sur le fait que la publicité fonctionne à partir d'une « acculturation du moi » et diffuse l'idée, développée par un psychologue social américain, Floyd Henry Allport, selon laquelle « notre conscience réflexive reflète surtout celle que les autres ont de nous (...). L'idée que j'ai de moi-même est faite de celle que je me figure que mon voisin a de moi. » Dans ce sens, la publicité est bien, comme le remarque

---

<sup>4</sup> Comme le dit Genie Laborde, l'une des théoriciennes de la PNL : « Après avoir observé et écouté ceux qui possèdent apparemment un talent naturel pour communiquer efficacement, les experts sont arrivés à la conclusion que leur force ne vient pas de ce qu'ils disent mais de la façon dont ils le disent. » À partir de là, la technique de base proposée va consister en la construction d'un « rapport » avec l'auditoire qui va « vous aider à obtenir ce que vous voulez ». Pour apprendre à établir un tel rapport, les tenants de la PNL enseignent un « processus remarquablement efficace [...] la synchronisation ». Il s'agit tout simplement de transformer son propre comportement et d'en faire le reflet (*mirroring*) de celui que l'on veut convaincre. On préconise ainsi de synchroniser, *sans que l'autre s'en aperçoive*, sa respiration avec celle de l'autre, puis son ton, son rythme de voix, ses gestes corporels, puis, dans un niveau supérieur de communication, de synchroniser le vocabulaire et les concepts. Il s'agit clairement ici d'instrumentaliser la relation et de l'utiliser comme procédé pour convaincre et pour prendre une place dominante dans l'interaction. La synchronisation est en effet une pratique courante, souvent inconsciente et naturelle dans le domaine des relations affectives, lorsque deux personnes se « séduisent » mutuellement. Mais nous sommes là dans la symétrie qu'induit le sentiment chez deux personnes parfaitement conscientes de ce qui est en train de passer entre elle. Or, la PNL, et en cela elle implique le recours à une violence cachée, recommande, pour que la technique de synchronisation soit efficace, de l'employer par ruse, c'est-à-dire de dissimuler à l'autre le fait qu'un l'utilise. Genie Laborde apporte une précision importante dans l'emploi de ces procédés : « Aucune des techniques enseignées ici pour développer le contact ne devrait jamais être remarquée » par l'autre personne. Les manipulateurs luttent donc en premier lieu contre l'information qui pourrait se construire et se diffuser à propos des techniques qu'ils utilisent. On explique ainsi, dans les stages de PNL, que ceux qui ont appris ces techniques ont un pouvoir sur les autres et qu'ils font désormais partie d'une élite discrète qui ne partage pas son savoir. Évidemment ! Celui qui connaît l'existence et les ressorts de ces techniques s'en laisse en principe moins conter. » Philippe Breton Comment résister à la manipulation ? Analyse du coup dit « de l'anneau d'or ERES 2011/1 n° 95 | pages 99 sq

Bertrand Poirot-Delpech, la « dernière idéologie totalitaire » par son encouragement structure à un conformisme de masse.

C'est à ce point précis que nous touchons l'un des plus grands paradoxes de la parole manipulée. Celle-ci provoque, nous l'avons vu, un repli sur soi individualiste qui, à son tour, génère par nostalgie le désir d'un lien fusionnel. Or celui-ci n'est jamais tant satisfait que par les techniques d'intervention fusionnelle sur les comportements, qui mobilisent les affects pour convaincre. La fusion, promesse de la manipulation, pourrait bien, dans cette perspective, être recherchée pour elle-même, pour le sentiment qu'elle procure de faire partie, enfin, de quelque chose, n'importe quoi, dans un monde où plus personne ne fait partie de rien. Ainsi s'expliquerait cette jouissance éprouvée par certains à la manipulation, effet sans doute le plus pervers du rêve de communication que fait naître une société féroce et individualiste. Philippe Breton, *La Parole manipulée*, éd. La Découverte & Syros, 1997p.159

#### **IV) dispositifs d'abus d'influence**

##### **a) Les deux faces de la manipulation économique**

Il existe deux chemins qui mènent à la manipulation en économie. Le premier, le plus sinueux, consiste à jouer sur nos désirs non formulés. La publicité constitue, à n'en pas douter, le meilleur exemple de cette manipulation : en diffusant des messages qui entrent en résonance avec nos récits intérieurs, elle cherche à créer des besoins que nous n'avons pas ou à nous encourager à acheter une marque plutôt qu'une autre. De nombreux biais cognitifs sont facilement exploitables par ceux qui les connaissent, à commencer par le rapport que nous entretenons avec l'argent et la manière de le dépenser. Contrairement à ce que pensaient les théoriciens de *'Homo œconomicus*, cet être pétri de rationalité qui n'agit qu'au mieux de son intérêt, nous entretenons un rapport affectif à l'argent qui rend nos faiblesses psychologiques parfaitement exploitables dans le domaine économique.

Le second chemin est plus direct : il s'agit de diffuser des informations erronées afin d'augmenter sa marge de profit ou la potentialité d'achat d'un agent économique. Le mensonge est aussi vieux que l'économie de marché, ce qui le rend presque inéluctable. Ce constat pousse deux économistes réputés(..) Georges Akerlof (en 2001) et Robert Shiller (en 2013), à réécrire l'équilibre de marché théorisé par Adam Smith. Selon eux, non seulement l'offre et la demande s'ajustent mutuellement, comme le pensait Smith, mais tant qu'il existera la possibilité de gagner plus d'argent en manipulant son prochain, alors il se trouvera quelqu'un pour exploiter cette potentialité. Ainsi, lors de l'achat de votre voiture, les vendeurs pourront surévaluer sciemment le prix du véhicule afin de maximiser leurs profits, et d'autant plus si vous êtes une femme ou que vous êtes un Noir, comme l'a démontré une étude. Dans ce cas, le vendeur capitalise sur la compétence stéréotypée de son interlocuteur : c'est-à-dire qu'une femme ou un Noir lui paraîtra moins à même de déterminer qu'ils se font arnaquer. Quant aux laboratoires pharmaceutiques, ils sont passés maîtres dans l'art du mensonge par omission, dissimulant des effets secondaires parfois plus néfastes que les bienfaits des médicaments qu'ils tentent de vendre. La pilule est dure à avaler.. CHLOÉ RÉBILLARD, *La manipulation, pilier de l'économie ?* Sciences Humaines n°287 dec 2016

##### **b) La manipulation de l'opinion par les images arrangées**

Les manipulations de l'image sont aussi vieilles que la fabrication des images elles-mêmes. On en trouve la trace dès l'Antiquité chez les artistes réalisant le portrait des puissants (3). Mais c'est certainement à partir de l'avènement de la photographie que la question de la vérité de l'image va se poser de la façon la plus aiguë. On ne compte plus les exemples de manipulations qui ont jalonné l'histoire à partir du milieu du 19<sup>e</sup> siècle, depuis la mise en scène photographique de son propre suicide par Hippolyte Bayard (pionnier de la

photographie posant en noyé pour protester contre son manque de reconnaissance officielle, NUR), jusqu'aux retouches des photographies de Staline, faisant disparaître des clichés l'image de personnages devenus indésirables(..)Mais à côté de ces manipulations somme toute assez grossières va se développer une pratique bien plus subtile, reposant sur l'utilisation d'images vierges de toute transformation. Ces images, prises dans une situation donnée, sont utilisées - parfois de manière involontaire - pour illustrer l'actualité d'une autre situation. En 1989, par exemple, lors de la révolution roumaine, les images du « charnier » de Timisoara firent l'objet d'un tel détournement. Elles montraient des corps exhumés présentés comme ceux des victimes du régime de Nicolae Ceausescu, mais qui n'étaient en fait que ceux d'indigents, morts avant les événements. Cet exemple attire notre attention sur la puissance de figuration des images, et sur la difficulté grandissante de leur falsification ou de leur détournement.

*Une falsification devenue plus complexe* À partir du milieu du 20<sup>e</sup> siècle en effet, plusieurs polémiques ont émergé à propos de l'authenticité de photographies célèbres. On les suspecte d'être au mieux des reconstitutions et au pire de parfaits simulacres. Démasquée la manipulation de l'image est devenue un exercice périlleux, quelles sont alors les voies empruntées aujourd'hui par les manipulateurs ? Pour tenter de répondre à cette question, on peut invoquer un phénomène de *propagation*. La propagation est une des stratégies possibles que peut adopter une source médiatique. Elle consiste à opérer une sélection dans un ensemble d'informations de manière à ne retenir, et donc à ne diffuser, que des informations compatibles avec une orientation idéologique ou un projet donné. *Des choix idéologiques* : La propagation est d'autant plus facile à mettre en œuvre et d'autant plus difficile à démasquer qu'elle opère sur des événements complexes qui, par définition, présentent plusieurs facettes. Prenons l'exemple des photographies relatives à la crise des réfugiés en Europe. On remarquera sans difficultés que certaines nous montrent des foules, tandis que d'autres nous présentent plutôt des groupes, voire des individus isolés. On remarquera tout aussi aisément que certains organes de presse ou certains partis politiques manifestent un net penchant pour la diffusion de photographies du premier type, tandis que d'autres semblent leur préférer les secondes. En s'interrogeant sur les orientations idéologiques de ces différentes sources, il n'est pas impossible que l'on comprenne mieux l'image qu'elles ont souhaité propager des réfugiés échoués sur nos côtes depuis 2010.. P MOLINIER comment les images fabriquent l'opinion , Sciences Humaines n°287 dec 2016

### **c)La manipulation de la pensée scientifique liée à la concurrence**

*Au 21<sup>e</sup> siècle, 400 000 personnes auraient été impliquées dans des recherches complètement bidons<sup>5</sup>, selon vous?*

Oui, à un titre ou un autre, en particulier dans des essais cliniques. Toutes n'ont pas été en danger, mais voilà qui reflète encore ce problème de l'incertitude autour de certains articles. Un anesthésiste allemand a rétracté 90 articles pour fraude, mais il en reste une trentaine. Selon qu'on les considère comme pertinents ou non, on utilisera ou non une certaine substance dans les procédés de réanimation. Quel choix un clinicien doit-il adopter? De même qu'on parle de créances toxiques dans le système financier, il existe beaucoup d'articles toxiques dans la littérature scientifique. Car, à côté

---

<sup>5</sup> . Le psychologue hollandais Diederik Staple a, par exemple, rétracté 55 de ses 130 articles publiés notamment dans Science et portant sur le déterminisme des stéréotypes sociaux. Il prétendait envoyer des étudiants sur le terrain, mais en réalité, il remplissait tout seul ses questionnaires ! Son cas illustre un problème plus général : quand un chercheur rétracte une partie de ses publications, que penser des autres, qui figurent toujours dans la littérature scientifique et qui peuvent être citées par des auteurs non avertis?

des affaires retentissantes, ce qui met le plus en péril la solidité de l'édifice scientifique, c'est quand ça ne se voit pas. Ou très peu. Tout le monde vous dira dans le milieu qu'on arrange un petit peu les résultats. C'est un *continuum*, il n'y a pas un critère clair disant : « *Ici s'arrête l'embellissement des résultats, ici commence la fraude.* » L'idéal serait une rigueur totale, avec zéro embellissement. Mais dans la pratique, cela n'existe pas

Entretien avec Nicolas Chevassus-au-louis : le temps de la malscience Sciences Humaines n°287 déc. 2016

### **V) Une variété qui prolifère dans notre société : le pervers narcissique**

« Le démon est une personne ordinaire. Rien ne s'affiche sur son apparence physique. Il peut être votre collaborateur, votre chef de service, ou simplement votre voisin de palier. Il faut du temps, de l'expérience et le fait d'avoir été une de ses victimes pour déceler au fond de ses yeux ce liquide jaunâtre qui trahit la bile que sécrète son âme. La bile qui alimente les manigances en vue de prendre par la force ce qui ne lui appartient pas, pour usurper le travail et le mérite des autres et éclater de rire quand il a triomphé de tout le monde, surtout de la justice et du droit<sup>6</sup>. » La violence des pervers narcissiques repose sur le triptyque : séduction, emprise, manipulation. Si on retrouve chez eux les traits communs de tous les pervers moraux, ils sont beaucoup plus dissimulés et calculateurs, et présentent une capacité de destructivité très supérieure.

*Séduction* Face à des pervers narcissiques, on est d'abord séduit. S'ils veulent prendre l'ascendant sur une cible, ils sauront briller de tous leurs feux. Ce qui frappe chez eux, c'est un extraordinaire mélange de cynisme et de désinvolture. Toute la difficulté pour les repérer vient de ce que, à part cela, extérieurement ils semblent « normaux ». Ils peuvent même parfaitement feindre la gentillesse et la compassion. Selon Racamier, un pervers narcissique « se montre socialisé, séducteur, socialement conforme, et se voulant super normal : la normalité, c'est son meilleur déguisement<sup>7</sup> ».

Ils jouissent d'un très grand charisme et savent captiver leurs interlocuteurs avec un discours qui fait effet de brouillage. Ils en font des alliés, qu'ils instrumentalisent et entraînent par la suite dans la transgression. Tout l'art des pervers narcissiques consiste à créer chez l'autre une complicité tacite et à le pousser malgré lui à des agissements qui lui sont imposés. La jouissance suprême pour les pervers narcissiques est de détruire un individu par l'intermédiaire d'un autre et d'assister à ce combat (...)

*Vampirisation.* Les pervers narcissiques sont des individus incomplets qui éprouvent en permanence le besoin de regonfler leur narcissisme. Aussi, comme des vampires, vont-ils envahir le territoire psychique d'un autre dont ils auront repéré la vitalité ou les qualités qu'ils aimeraient posséder. Leur moteur, c'est l'envie, une envie consistant à s'approprier ce qu'a l'autre, non pas en cherchant à lui ressembler, mais en le détruisant. Ils ne prennent jamais en compte les besoins ou ressentis de leur victime, sauf si cela sert leurs intérêts. Ce sont des prédateurs qui cherchent à démolir les pensées de l'autre, sa capacité de réflexion et son humanité.(...)

*Déresponsabilisation* Ils ne reconnaissent jamais qu'ils peuvent avoir mal agi ni blessé quelqu'un d'autre (.. ;) quand ils sont confrontés à plus fort ou plus habile qu'eux ou quand ils risquent d'être démasqués, les pervers narcissiques se posent en victime de façon à accroître leur emprise

*Transgression*(...) Chez eux la notion de loi n'est pas effacée, au contraire, ils prennent plaisir à la contourner, à la dévoyer pour se présenter au bout du compte comme porteurs de la vraie loi. Marie France Hirigoyen « abus de faiblesse et autres manipulations JC Lattès p251

---

<sup>6</sup> LE MONDE | 31.12.2010 | Par Tahar Ben Jelloun

<sup>7</sup> Pensée perverse et décervelage