

Vies à Vies

Bulletin du Service d'orientation et de consultation psychologique

Volume 14, numéro 3 - Janvier 2002

La manipulation : une agression sournoise

Vous est-il déjà arrivé d'acheter quelque chose alors que vous n'en aviez pas vraiment besoin ou même envie; de répondre positivement à une demande alors que vous ne souhaitiez nullement faire cette chose; de sortir confus, troublé d'un échange avec une personne sans trop comprendre ce qui venait de se passer; de dépanner quelqu'un au prix de vous mettre dans le pétrin. Autant de situations qui portent à croire que vous avez probablement été en contact avec une personne qui vous a manipulé.

Plus que jamais, la manipulation est omniprésente. Pensons à la publicité, la vente, la politique, la mode, la concurrence, la sollicitation sur Internet, le contrôle de l'information, etc. La manipulation se retrouve également dans nos relations amoureuses, familiales, amicales et professionnelles. Nous allons traiter ici, plus particulièrement, de la manipulation interpersonnelle dont les effets sont souvent troublants et destructeurs.

Le Petit Robert définit le verbe manipuler comme étant « influencer habilement (un groupe ou un individu) pour le faire penser et agir comme on le souhaite ». Quelle que soit la forme que prend la manipulation (flatterie, pleurs, incitation, bouderie, séduction, etc.), elle comporte toujours une série d'attitudes et de propos qui visent à faire faire à l'autre certaines choses qu'il ne souhaite pas, et ce, si possible, sans qu'il s'en rende compte. La manipulation est donc une manœuvre consciente ou inconsciente qui vise à dominer une autre personne pour en retirer certains avantages. Elle implique un rapport de pouvoir de dominant à dominé et un rapport d'exploitation. C'est donc une relation coercitive et intéressée qui passe par des actes et des comportements.

Dans nos rapports aux autres, nous sommes susceptibles de rencontrer une multitude de comportements manipulateurs : boudier pour culpabiliser l'autre et le forcer à s'excuser, insister pour qu'il cède, charmer pour attendrir, pleurer pour émouvoir l'autre en colère, séduire pour avoir une relation sexuelle, agir en victime pour faire sentir l'autre méchant et coupable, etc. Que ce soit pour assouvir nos désirs de réussir, de dominer, de séduire ou d'imposer notre point de vue, les comportements manipulateurs ont pour mission de nous aider à obtenir satisfaction.

Personne n'est à l'abri de subir des manigances manipulatoires et chacun peut, à certains moments, utiliser des paroles, des attitudes ou des gestes visant à manipuler autrui. À titre d'exemple, les parents ont parfois recours au chantage pour influencer le comportement de leurs enfants : « Si tu ranges ta chambre, tu pourras aller chez ton ami » ou encore « Sois gentil, fais-moi plaisir, va tondre le gazon! ». Un parent sain utilisera bien consciemment de telles attitudes à l'occasion pour éviter d'avoir à se fâcher ou pour prévenir un conflit. Toutefois, ce parent encouragera l'autonomie de son enfant et respectera la personne qu'il est

en train de devenir sans abuser de son pouvoir. En retour, l'enfant peut faire pression sur le parent : « Si tu ne veux pas que..., je ne t'aime plus et je m'en vais » ou encore « Puisque tu ne m'accordes pas cette permission, tu es méchant, tu es égoïste ». L'enfant, dans une ultime tentative d'obtenir ce qu'il désire, peut utiliser des attitudes manipulatoires, mais il doit apprendre à énoncer clairement ce qu'il souhaite et à accepter la difficile réalité qu'on n'obtient pas toujours ce que l'on veut même lorsqu'on le demande clairement.

Ceci étant dit, il est très légitime de tenter d'obtenir ce que l'on souhaite et de répondre à ses besoins, mais cette recherche de satisfaction ne doit pas se faire au détriment de l'autre, car on risque de glisser vers le non-respect et la violence psychologique. Dans un scénario idéal, le comportement manipulateur est dénoncé par la personne qui le subit et il est reconnu par l'auteur de la manipulation; celui-ci peut s'excuser de son attitude et saisir l'occasion pour exprimer ouvertement ce qu'il désire. Cela peut s'avérer une expérience blessante et décevante mais elle peut, à la limite, permettre de clarifier les besoins de chacun. Toutefois, précisons qu'il y a une grande différence entre utiliser à l'occasion certaines ruses pour obtenir quelque chose et être un manipulateur!

par
**Pascale
Poudrette,**
psychologue

[suite à la page 2]



LE MANIPULATEUR RELATIONNEL

Ce qui devient particulièrement troublant, destructeur et inadmissible c'est lorsque la manipulation se répète, qu'elle est niée ou devient une façon d'être en relation plutôt que de demeurer une astuce de « dernier recours » ou un accident de parcours. Pour le manipulateur, les manœuvres perverses sont devenues une façon d'être et un système de défense souvent inconscient.

Dans son livre, *Les manipulateurs sont parmi nous*, Isabelle

Nazare-Aga énumère une trentaine de caractéristiques propres au manipulateur relationnel : il culpabilise, ment, évite, reporte ses responsabilités sur les autres, répond aux questions de façon floue, met l'autre en doute, est égocentrique, ne communique pas clairement ses demandes et besoins, se place en victime pour qu'on le plaigne, nie les évidences, etc. L'auteure compare le manipulateur à une personne en train de se noyer. C'est en s'appuyant sur son entourage (ses sauveteurs) qu'il réussit à se maintenir la tête hors de l'eau. Ce n'est qu'en écrasant, dévalorisant ou culpabilisant les gens qui l'entourent que le manipulateur en vient à se valoriser et se décharger de ses responsabilités tout en réussissant à faire croire qu'il est supérieur aux autres. Contrairement aux apparences, le manipulateur n'est pas une personne affirmative; il n'a pas confiance en lui et dépend de l'autre pour se construire une identité. Il ne respecte nullement son entourage et ne considère pas les besoins, les droits, les demandes ou les refus des autres. L'objectif du manipulateur (conscient ou non) est d'arriver à nous faire admettre qu'il est nettement plus... aimant, brillant, généreux, compétent, dévoué, cultivé, etc. Pour arriver à ses fins, il observe, met à l'épreuve et exploite nos vulnérabilités et nos failles. Par exemple, en soulignant que nous sommes fautifs, la personne manipulatrice ne peut qu'être adéquate. Dans cet ordre d'idées, elle prête des intentions ou reproche à l'autre des déficiences, des défauts qui, en fait, sont les siens. Ce phénomène par lequel on attribue à l'autre ses propres lacunes (mécanisme de défense, projection) est très troublant pour la personne qui le subit.

COMMENT DEVIENT-ON MANIPULATEUR?

Comme il a été mentionné précédemment, la manipulation devient pour le manipulateur un mécanisme de défense automatique et le seul mode de communication qu'il connaît. Les caractéristiques propres à sa personnalité manipulatrice et la façon dont il interagit avec les autres se développent dès son enfance. En effet, certains enfants apprennent à manipuler soit par *modeling* (l'exemple des parents), soit par renforcement (l'enfant expérimente les bénéfices plus que les désagréments reliés à l'action de manipuler) alors que d'autres éprouvent du plaisir à exploiter les failles de leur entourage. Pour diverses raisons, par exemple les difficultés d'encadrement, la violence, la négligence, le manque d'affirmation des parents, etc., l'enfant ne réussit pas à se construire une identité propre et il échoue à développer sa confiance en lui et sa capacité à s'affirmer. Il n'apprend pas à reconnaître et à respecter l'autre. Sous des allures très confiantes, le manipulateur, toujours centré sur lui-même, se sent plutôt vide intérieurement.

Plusieurs manipulateurs ne sont pas conscients de leurs attitudes dévastatrices. Toutefois, certains réalisent, en partie, l'aspect inapproprié de leur attitude et tentent d'améliorer leur estime personnelle et la façon dont ils communiquent avec les autres. Par contre, d'autres conscients de leur état jouissent du pouvoir et de la satisfaction que la manipulation peut leur conférer. Ces individus sont qualifiés de pervers ou, à la limite, de psychopathes.

IMPACT DE LA MANIPULATION

À la suite d'une manœuvre de manipulation, on peut éprouver toutes sortes de sentiments : colère, confusion, tristesse, doute, surprise, incompréhension, irritation, etc. Lorsque la manipulation perdure, les effets sont dévastateurs pour la personne qui la subit. La victime n'arrive pas à comprendre qu'un individu puisse à ce point lui manquer de respect et elle développe un sentiment d'irréalité : « Ça ne se peut pas ». La personne manipulée commence à douter de ses perceptions, de son jugement, de ses compétences et de ses qualités personnelles, ce qui mine grandement son estime et sa confiance en elle. Le doute répété engendre de la confusion : un sentiment d'inadéquation s'installe alors « Je ne suis pas correcte! » et contribue ainsi à dévaloriser davantage la victime. Elle a l'impression de ne plus savoir communiquer correctement, se sent coupable, honteuse et a tendance à s'isoler. Les victimes peuvent développer, en outre, toutes sortes de malaises physiques (maux de tête, de ventre, de dos, des problèmes de peau, etc.) et même sombrer dans le désespoir et la dépression.

Généralement, lorsqu'on capitule et cède à la manipulation, c'est qu'on anticipe encore plus de désagréments et de malaises à l'idée de contrer cette même manipulation. Par exemple, c'est moins pénible de faire semblant d'être d'accord avec son directeur de thèse que d'endurer ses remarques méprisantes en lui disant vraiment ce que l'on pense. On peut tolérer la manipulation pour une multitude de raisons comme éviter de subir une crise, avoir à s'affirmer, devoir se fâcher, se sentir encore plus inapproprié ou méchant, être humilié en public, mettre à jour un conflit, etc.

CONTRER LA MANIPULATION

Quelles que soient l'origine et les intentions derrière la manipulation, il importe d'apprendre à s'en protéger. Pour ce faire, il faut d'abord repérer et reconnaître les comportements qui visent à nous manipuler. Prendre conscience et mieux comprendre le narcissisme et les mécanismes pervers qu'utilise le manipulateur aident parfois à prendre du recul et à mieux se défendre. Pour se protéger, il devient impératif de ne plus accepter de telles attitudes, de ne plus tolérer le manque de respect et le contrôle de l'autre. Très souvent, la victime doit faire le deuil d'une communication saine et authentique avec l'autre et arrêter d'espérer que le manipulateur change. Dans nos rapports avec un manipulateur, vaut mieux rester superficiel, flou et ne pas donner trop de détails sur notre vie personnelle. Dans son livre, Isabelle Nazare-Aga propose la contre-manipulation, une technique qui vise à répondre comme si vous étiez indifférent au manipulateur, par exemple, en lui retournant ce qu'il dit : « c'est ton opinion », « tu as le droit de penser ce que tu veux », « chacun ses goûts », etc. Le but ultime est de ne plus répondre, d'éviter de trop réagir de façon émotive et de cesser d'argumenter et de se justifier. Graduellement, la personne qui est manipulée doit reconstruire et consolider sa valeur personnelle. Elle doit travailler sur son sentiment de culpabilité, apprendre à s'affirmer et à faire des activités plaisantes pour elle. Il peut être très pertinent d'aller chercher de l'aide et du support afin de briser l'isolement et d'y voir plus clair.

Pour sortir de relations nuisibles et destructrices, il n'y a qu'un mot à retenir : le Respect, le respect de soi et de l'autre. Cette attitude de considération envers soi-même et envers l'autre devrait toujours, dans le meilleur des mondes, guider et inspirer nos échanges et ainsi, souhaitons-le, tenir à distance la manipulation dans nos relations avec nos semblables.

LECTURES SUGGÉRÉES :

HIRIGOYEN, Marie-France. *Le harcèlement moral*, Fidion, 1999.

NAZARE-AGA, Isabelle. *Les manipulateurs sont parmi nous*, Les Éditions de l'Homme, 1997.

NAZARE-AGA, Isabelle. *Les manipulateurs et l'amour*, Les Éditions de l'Homme, 2000.

« *La manipulation est une manœuvre qui vise à dominer une autre personne pour en retirer certains avantages.* »

2

VIES-À-VIES

Le bulletin *Vies-à-vies* est publié quatre fois l'an par le Service d'orientation et de consultation psychologique (SOCP) de l'Université de Montréal. Les articles peuvent être reproduits avec l'autorisation écrite de l'éditeur.

Adresse :

Université de Montréal,
SOCP, C.P. 6128,
succursale Centre-ville,
Montréal (Québec) H3C 3J7
Tél. : (514) 343-6853

Rédactrice en chef :

Marie-Andrée Linteau

Comité du bulletin :

Francine Audet,
Marie-Andrée Linteau,
Hélène Trifiro

Révision : Sophie Beauregard

Illustration : Rose Bergeron

Infographie : SAÉ, Communication-marketing

Impression :

Service de photocopie de
l'Université de Montréal

Dépôt légal : Bibliothèque
nationale du Québec,
Bibliothèque nationale du
Canada - ISSN 0842-1838

Abonnement : 10 \$

(taxes incluses).
Tél. : (514) 343-6111,
poste 1773

TPS : R108160995
TVQ : 1006011132

Note : La désignation
de personnes par l'emploi
du genre masculin n'a
d'autre fin que celle
d'alléger le texte.