

Dariusz Krok PhD, Professeur à l'Université d'Opole (Pologne)

L'influence par manipulation psychique comme forme d'abus dans des sectes : théorie et recherche

La question de l'influence par manipulation psychique constitue sans conteste un des problèmes majeurs vécus par des personnes ayant été abusées par des groupes sectaires. Les raisons d'adhérer à un groupe sectaire sont variées. Parfois la personne décide d'y entrer de son libre choix, mais dans d'autres cas l'adhésion peut être le résultat d'une influence manipulatrice exercée par un groupe employant la persuasion psychique. En analysant la manipulation psychique dans le contexte des groupes sectaires, beaucoup d'auteurs signalent que les processus de manipulation psychique sont au centre des activités des sectes et conduisent à des abus et à des dommages mentaux (Abgrall 2005, Gardiner 2009, Krok 2007). Être conscient de ces processus et avoir la capacité de se prémunir contre les techniques de manipulation apparaît comme quelque chose de très important dans le monde contemporain.

Le but de l'exposé est de présenter l'influence par manipulation psychique en tant qu'abus exercé par des sectes, à partir d'une base théorique et de résultats empiriques.

Pour commencer, trois catégories principales de persuasion utilisées dans les sectes ont été identifiées et décrites: (1) les preuves personnelles, (2) les preuves logiques, (3) les preuves émotionnelles. En termes de pouvoir, les gens font plus confiance à quelqu'un qu'ils considèrent comme compétent et crédible. Pour cette raison, les leaders de groupes sectaires peuvent utiliser le respect et la fidélité à des personnes qui font autorité dans la stratégie qu'ils mettent en œuvre pour faire adopter certaines valeurs et certains comportements. Les leaders de groupes sectaires adaptent souvent leurs messages tout spécialement à ceux qui les reçoivent, de façon à obtenir en réponse l'attitude la plus favorable possible de leur part. Faire appel aux émotions est considéré comme efficace en influence passive, car celles-ci jouent un rôle significatif dans les processus de changement d'attitude (Taute, Huhmann, Thaktur, 2010). Afin de manipuler les gens, les sectes transmettent des messages qui induisent la peur, en faisant par exemple des prédictions de fin du monde tout en affirmant que la seule chance de survie passe par un total dévouement à l'enseignement du groupe. Un autre exemple de preuves émotionnelles est de faire valoir la rareté. Un groupe sectaire peut duper une personne en lui disant que seul un nombre limité d'individus aura accès au paradis, et que seuls ceux qui acceptent la vérité prônée par le leader seront admis.

La deuxième partie de l'exposé décrit les résultats de recherches effectuées sur des stratégies de manipulation (existentielle, culturelle-religieuse, protectrice) caractéristiques de groupes sectaires, avec ou sans une mise en garde c'est à dire la révélation de la nature véritable du groupe. Les résultats démontrent que les effets les plus négatifs sont induits par la stratégie protectrice et les effets les moins négatifs par la stratégie existentielle. Les mises en garde révélant l'identité du groupe ont amené des processus cognitifs et des attitudes plus négatifs à l'égard du message et de celui qui le présentait (Krok, 2009).

Les conclusions tirées sur la base des découvertes qui sont présentées ont des implications significatives dans l'aide aux victimes. Dans la mesure où des processus d'abus psychique sont employés sur les victimes, il est important qu'elles comprennent les techniques psychiques qui

ont permis à l'agresseur d'abuser de leur esprit, de leur autonomie et de leur identité. Les praticiens qui travaillent dans le domaine des abus sectaires auront ainsi des outils pratiques permettant de travailler plus efficacement auprès de personnes affectées par la manipulation de groupes sectaires.

REFERENCES

- Abgrall, J.-M. (2005). *Sekty. Manipulacja psychologiczna* [Sects. Psychological manipulation]. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Gardiner, P. (2009). *Delusion: Aliens, cults, propaganda and the manipulation of the mind*. Hants: John Hunt Publishing.
- Krok, D. (2007). *Persuasion and influence by cultic groups during recruitment*. In: P.T. Nowakowski (ed.), *The phenomenon of cults from a scientific perspective* (pp. 65-78). Cracow: Rafael.
- Krok, D. (2009). The influence of persuasive strategies used by cultic groups in the context of forewarning. *Cultic Studies Review*, 8, 1, pp. 43-67.
- Taute, H.A., Huhmann, B.A., Thakur, R. (2010). Emotional Information Management: Concept development and measurement in public service announcements. *Psychology and Marketing*, 27, 5, pp. 417-444.