

# *Der emotionelle Kipppunkt zwischen Religion und Sekte*

Pierre Le Coz

*Universitätsprofessor der Philosophie*

*Direktor der Abteilung Humanwissenschaften der Fakultät für Medizin von Marseille*

*Espace éthique méditerranéen et UMR 7268 ADES/CNRS/EFS*

*Universität Aix-Marseille*

[Pierre.le-coz@univ-amu.fr](mailto:Pierre.le-coz@univ-amu.fr)

*Autor von « Le gouvernement des émotions. Et l'art de déjouer les manipulations » Albin Michel. 2014.<sup>1</sup>*

## **Einleitung**

Die Manipulation ist ein wesentliches Kriterium zur Unterscheidung von Sekten und Religionen. Außer in dem Fall, in dem sie selbst sektiererisch wird, hat es eine Religion nicht nötig, auf manipulierende Strategien zurückzugreifen; sie integriert ihre Gläubigen im Wesentlichen durch die Familientradition. Hingegen verpflichtet eine Sekte den neuen Anhänger, mit seiner Tradition und seiner Familie zu brechen. Denn der Leiter einer Sekte hat es nötig, ihn zu „zwingen“, indem er das Arsenal der manipulativen Techniken ausnützt (gefühlsmäßige Vereinnahmung, Ködern, „Fuß in der Türe“, Nachdruck...).

Wir alle haben eine intuitive Idee, was Manipulation ist, aber wenige von uns haben davon eine konzeptionelle und objektive Kenntnis. Wir mögen das Gefühl haben, manipuliert worden zu sein, aber es dauert eine Weile, bevor wir eine klare Idee darüber haben, wie die Falle über uns zugeschnappt ist. Die Strategien des Einflusses und der Überredung zu identifizieren und aufzulisten, erfordert einen reflexiven Aufwand, eine kritische Distanz, um die Teile des manipulatorischen Mechanismus ans Tageslicht zu bringen.

Diese Schwierigkeit, das Räderwerk der sektiererischen Vereinnahmung zu objektivieren, ist wesentlicher Teil der Gründe des Erfolgs der Geschichtenerzähler. Um diese Schwierigkeit zu beseitigen und um besser zu verstehen, wie die Macht sektiererischer Beherrschung arbeitet, können uns die Philosophen und die Menschen des Denkens von gestern und von heute Netze der Analyse und konzeptuelle Hilfsmittel bieten.

### **1. Platon : die rationalistische Kritik der Manipulation der Sophisten**

Soweit man auch in den philosophischen Schriften der Vergangenheit zurückgeht, findet man Hinweise auf Bedenken, die durch das Phänomen der Manipulation der

---

<sup>1</sup> Die Herrschaft der Emotionen und die Kunst, Manipulationen zu verhindern

Massen hervorgerufen werden. Schon im fünften Jahrhundert vor Christi Geburt fragte sich Sokrates, wie es den Rednern gelingt, die Wachsamkeit des Volkes zu täuschen und sie in kontraproduktive Kriege zu verwickeln (1). Der Schönredner Alkibiades überzeugte die Athener, im Peloponesischen Krieg eine Schlacht gegen ihren Feind Sparta zu liefern, die sich *schließlich* als zerstörerisch herausstellte. Das Unglück, das sich mit dem demagogischen Gebrauch des Wortes verbindet, erklärte den wiederholten Angriff Platons gegen die Sophisten, die die schlimmsten Usurpatoren seiner Zeit waren. Platon unterscheidet den Philosophen, der nach dem Wissen *sucht* (philo-sophia) vom Sophisten, der vorgibt, das Wissen zu *besitzen*. Die Sophisten haben es gemeinsam, dass sie auf alles eine Antwort haben. Sie werden von Platon als Experten in „Instinktbewegungen und dem Appetit dieses großen und mächtigen Tiers“ beschrieben, dem ein Volk gleicht, wenn es von den Opinionleaders manipuliert wird. Der Sophist zeichnet sich durch die demagogische Kunst aus, die Öffentlichkeit in der Richtung des Haares zu bürsten: „Was irritiert?“, „Was besänftigt?“, „Wie sich nähern und wie es berühren?“ (2).

Während es im *philosophischen* Dialog darum geht, eine Frage mit dem anderen zu teilen, um sich mit ihm in Richtung der Wahrheit zu bewegen, ist im *sophistischen* Dialog das Ziel, auf den anderen Einfluss auszuüben, um ihn zu verführen und ihn zu überzeugen, an seiner eigenen Meinung festzuhalten. Der Sophist fragt sich: „Was möchte der andere hören?“, „Was könnte ich ihm sagen, um ihm Freude zu machen?“.

Die erste Charakteristik der Manipulation ist also, dass sie ein Diskurs ist, dem die Sorge um die Wahrheit fremd ist, obwohl er diesen Zweck beansprucht. Das Wort hat in erster Linie den Zweck, Unterstützung zu gewinnen, die Zustimmung der Massen zu erreichen und die Ziele zu erlangen. *Überreden* ist nicht einfach von einer Idee überzeugen, als ob man sich auf dem Gebiet der Rationalität befinde. Überreden bedeutet, die psychologischen Widerstände zu überwinden, der Eigenliebe schmeicheln, Leidenschaften zu nähren, das Ohr mit wohltönenden Versprechungen für morgen zu verzaubern (3).

Für den Manipulator wird es zunächst wesentlich sein, das Gespräch einzuleiten, einen Angriffspunkt zu finden, über eine Startrampe zu verfügen. Einige Worte, die seine Beute stammelt, genügen für den Anfang. Das Wesentliche ist ferner, den Lippen seines Gesprächspartners ein einfaches „Ja“ zu entreißen, oder noch besser mehrere aufeinander folgende „Ja“ („ja, tatsächlich, es ist schönes Wetter“, „ja, es ist wahr, es gibt hier viel Verkehr“, usw.). Die Geschicklichkeit des Manipulators besteht darin, bei seinem Gesprächspartner einen Geisteszustand hervorzurufen, der für die Akzeptanz förderlich ist. Der Manipulator spricht nicht die Vernunft oder allgemeine Ideen an, sondern wendet sich an die Phantasie. Es handelt sich darum, zur Zugehörigkeit und nicht zum Nachdenken zu bewegen. Die Zugehörigkeit in

diesem Prozess der Manipulation ist nicht überlegt, sondern affektiv. Die verführerische Rhetorik wird zur Kunst des „Einnehmens durch die Gefühle“.

Während der Philosoph sich an den Geist wendet, bearbeitet der Sophist den Körper; er spielt auf dem Register der Gefühle, die er durch die Kunstgriffe der Beredsamkeit manipuliert (4). Er versteht es, die Wachsamkeit seiner Zuhörerschaft zu täuschen, indem er markante und bildliche Formulierungen benützt. Der Sophist wird es verstehen, dort zu überzeugen, wo ein ehrlicher Redner scheitert. Es ist so, wie wenn ein weiser Mensch, wie etwa Sokrates, seine „richtigen“ Überzeugungen verteidigen konnte, die objektiv gültig waren, und dennoch durch die Menge weder angehört noch ernst genommen wurde. Er besaß nicht die Kunst, durch seine Vorträge die Emotionen in Bewegung zu setzen (5).

## **2. Troeltsch : der Unterschied zwischen der Zugehörigkeit zu einer Kirche und der Zugehörigkeit zu einer Sekte**

In moderner Zeit haben sich die ersten Religionssoziologen wie Max Weber (6) oder Ernst Troeltsch (7) mit den konzeptionellen Unterschieden zwischen Sekten und Religionen befasst und können auch noch uns dazu dienen, um die Modalitäten der Zugehörigkeit zu spirituellen Gruppen zu unterscheiden. Die Religion rekrutiert ihre Anhänger durch ein System der Zugehörigkeit. Um es schematisch zu sagen, schlägt die Sekte dort den *Bruch* vor, wo die Religion die *Kontinuität* befürwortet. So entspricht der Typus „Kirche“ einer Heilsinstitution, die für alle Menschen die Weitergabe einer Gründungsgeschichte sicherstellt, wie die Kreuzigung und Auferstehung Christi. Sie ist nicht auf Erneuerung oder Exotik konzentriert. Eine Religion befindet sich im Gegenteil in der Treue zu einem Erbe, zum Wort eines Propheten oder Messias (8). Der Gläubige ist in der Gruppe integriert durch das Eintauchen in den Schoß einer Tradition, die vor ihm existiert hat. Die Gegenwart wird unter die Autorität der Vergangenheit gestellt. Die neuen Mitglieder werden von ihrer Geburt an einbezogen. Durch die Taufe wird der Einzelne Gegenstand einer rituellen Eingliederung in die Gemeinschaft. Er wird tatsächlich unter Mitwirkung seiner Herkunftsfamilie in der Religion heimisch. In keinem Augenblick wird der neue Anhänger Gegenstand einer personalisierten Rekrutierung. Die psychische Manipulation hat nicht stattgefunden.

Um seine Besonderheit gegenüber der Sekte zu betonen, ordnet Troeltsch der Religion eine Aktionsweise der *Erweiterung* zu. Es ist bezeichnend, dass „katholisch“ etymologisch „universal“ bedeutet. Die Zahl der Anhänger ist wichtiger als die Art, wie sie ihren Glauben leben. Im Gegensatz dazu befindet sich die Sekte in einer Logik der „Intensität“. Sie erfordert ein bewusstes und persönliches Engagement; das qualitative Erleben hat Vorrang vor der Zahl der Anhänger. Der Eintritt in eine

sektiererische Gruppe geschieht, zumindest in der Theorie, durch eine individuelle Entscheidung, gegebenenfalls unter Bruch mit seiner Religionszugehörigkeit.

Da sich die Religion unter dem Zeichen der Erweiterung platziert, da sie danach strebt, alle Gesellschaften und Kulturen zu umfassen (auf die Gefahr hin zu Kompromissen mit lokalen Überzeugungen und Partikularismen), drückt sie gegenüber ihren Gläubigen nur minimale ethische Erwartungen aus. Es ist klar, dass, wenn die Religion fordernd wäre, sie sich nicht über einen engen Kreis von Initiierten hinaus erweitern könnte. Sei es, dass man viel verlangt und wenig bekommt, sei es dass man wenig verlangt und hoffen kann, viel zu bekommen. Das Ziel einer Religion ist nicht, das normale Leben des Anhängers zu verändern. Die realistische Bescheidung ihrer Ambitionen erklärt, warum es die Religion nicht nötig hat, auf die Kunstgriffe der Manipulation zurückzugreifen. Der Eintritt in die Sekte ist viel kostspieliger, denn er erfordert eine Bekehrung, einen Bruch gegenüber anderen und gegenüber sich selbst. Der Leiter fordert vorbehaltlose Ergebenheit und eine Investition ohne Mittelmaß. Die Sekte ist *„ein radikales Engagement im Dienste einer radikalen Sache“* (9). Die manipulativen Tricks der Gurus sind unerlässlich, um den Einzelnen zu ermutigen, sein derzeitiges Leben zu betrauern und seine historischen und familiären Bindungen zu leugnen.

## **2. Jouve und Beauvois : das betrügerische Gefühl, frei zu sein**

Man weiß, dass der „freie Wille“ durch die spirituellen Leiter und die Verfechter des Liberalismus oft angeführt wird, um die Idee der „mentalen Manipulation“ zu kritisieren. Es sei nicht legitim, über eine „Anheuerung“ der Geister in den Sekten zu sprechen, denn die Anhänger seien bezüglich ihres Engagements frei. Es ist erlaubt, sich zu fragen, ob das innere Gefühl der Freiheit nicht genau die Triebfeder der Manipulation ist. Sozialpsychologen haben die Manipulation als eine „freiwillige Unterwerfung“ definiert (10). Manipuliert zu werden, heißt, „freiwillig“ das tun, was der andere von uns erwartet. Formulierungen der Art *„ihr seid frei, es zu akzeptieren oder zurückzuweisen, mir zu folgen“*, *„ich würde es sehr gut verstehen, dass ihr euch weigert; ihr seid natürlich frei, so zu handeln, wie es euch gefällt“* werden von jedem beliebigen Guru oder Seelenführer benützt, um eine Vertrauensbeziehung herzustellen. Der Anhänger wird durch diese scheinbare Flexibilität, die ihm gewährt wird, beruhigt (*„Ich kann zu ihm Vertrauen haben, denn er lässt mir die Wahl, zu den Meditationssitzungen seiner Gemeinschaft zu kommen oder nicht zu kommen“*).

Eine andere gängige Auffassung besteht darin, zu sagen, die Manipulation erkläre sich durch die Anfälligkeit bestimmter Personen, die beeinflussbarer seien als andere. Auch hier warnt uns die Sozialpsychologie vor jeder vorgefassten Meinung. Sie lehrt uns, dass nicht die Natur der Personen ihr Unterwerfungsverhalten bestimmt, sondern ihre Handlungen, die Entscheidungen, die sie früher getroffen

haben (11). Sie zeigt, dass, wenn man im Dienst einer Sache oder einer Gruppe engagiert ist, ein Risiko besteht, dass man sich von seiner eigenen Initiative einfangen lässt. Jeder hat die Tendenz, an seiner eigenen Entscheidung in einer Art von Selbst-Manipulation festzuhalten. Man spricht eher von einem „Anhängen“ (10), um auf dem Umstand zu bestehen, dass es keine bewusste und überlegte Anhängerschaft ist. Jeder, der einen Entschluss gefasst hat, wird die Tendenz haben, sich an diesen Entschluss zu halten und nicht mehr davon abzuweichen. Diese natürliche schiefe Ebene kann zu etwas führen, was man eine „Eskalation des Engagements“ (11) nennt, die aus dieser Tendenz hervorgeht, auf der wir in einem Prozess beharren müssen, auch wenn das für uns unvernünftig kostspielig wird. In der allgemeinen Sprache bezeichnen wir dieses Phänomen durch bildliche Ausdrücke wie „den Finger ins Räderwerk stecken“, „die Füße im Teppich verhaspeln“. In den Kriegen scheinen die Kriegführenden in jeder Niederlage Gründe zu finden, ihren Kampf weiterzuführen. Man sucht obskurer Weise eine gut begründete Bestätigung einer anfänglichen Entscheidung, obwohl die Fakten offensichtlich zeigen, dass es Zeit wäre, unsere Verwicklung zu verlassen. Wir handeln gegen jede Vernunft, weil wir bereits Energie und Zeit darauf verwendet haben. Es widerstrebt uns, das rückgängig zu machen, was wir getan haben, was eine der wichtigsten Gründe des Phänomens „Akrasie“ (4) ist. Der „verschwendete Aufwand“ widerstrebt uns. Wir wollen den Sinn dessen bewahren, was wir getan haben („*Ich habe doch all das nicht umsonst getan!*“), und vielleicht auch unsere Selbstachtung schonen (12). Man kann sich die Wirkung der „Eskalation des Engagements“ (10) bei einer Person vorstellen, die durch eine Sekte angezogen wurde und angesichts des Spotts oder der Ironie gewisser Verwandter auf ihrem Irrtum beharrt, um zu zeigen, dass sie Recht hatte, an dieser Gruppe teilzunehmen.

Die Psychologen Beauvois und Joule beobachten ferner, dass die Stärke unseres angeblich „freien“ Engagements von der Funktion bestimmter Eigenschaften der Entscheidung abhängt. So fühlen wir uns mehr verpflichtet, wenn wir eine Entscheidung *öffentlich* getroffen haben. Ich habe mich unter den Augen anderer engagiert. Meine Freiheit verringert sich noch mehr, wenn ich mich *ausdrücklich* engagiert habe. Zum Beispiel hätte man mich gefragt, ob ich einverstanden wäre, zu den Gemeindeversammlungen zu kommen oder ein Abonnement abzuschließen, und ich hätte „ja“ gesagt. Meine Antwort wäre nicht zweideutig gewesen, nicht zögernd oder unbestimmt; sie hätte nicht klarer und expliziter sein können.

Mein Spielraum verengt sich noch mehr, wenn meine Handlung einen unwiderruflichen Charakter annimmt. Ich fühle mich umso mehr durch meinen ursprünglichen Entschluss engagiert, als ich das Gefühl habe, nicht in der Lage zu sein, zurück zu gehen. Ich hätte versprochen, „morgen“ oder „an diesem Wochenende“ zum Praktikum oder Seminar zu kommen. Gegenwärtig erschiene es mir schwierig, meine Entscheidung zu widerrufen. Hätte ich mich wage verpflichtet

(„in den nächsten zwei Monaten“, „an einem dieser Tage“, usw.), dann wäre ich freier in meinen Handlungen. Ich könnte leichter meine Meinung ändern und eine Änderung der Umstände dafür vorgeben

Beauvois und Joule machen ebenso die Beobachtung, dass uns eine Handlung umso mehr verpflichtet, wenn wir sie bereits mehrmals getätigt haben. Ich habe den Zeugen Jehovas meine Türe neulich ein- oder zweimal geöffnet. Es würde schwieriger sein, sie das nächste Mal nicht willkommen zu heißen (auch wenn es sich nur um Wahrscheinlichkeiten und nicht um absoluten Determinismus handelt).

Beachten wir auch, dass es mir schwerer fiele, mich von meinem Engagement zu lösen, wenn die Überzeugungen, an denen festzuhalten der Guru mich auffordert, mit den meinen verträglich sind. Die Sozialpsychologie spricht von einem „unproblematischen Charakter“ (10) der Überzeugung: ich halte freiwilliger an Überzeugungen fest, die mir lieb sind. Zum Beispiel, wenn ich denke, die moderne Zivilisation sei in den Weg der Dekadenz eingetreten, der Mensch solle sich Gott zuwenden, wir benötigten eine spirituelle Regeneration, dann ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass ich am Wort eines spirituellen Leiters festhalte, der ebenfalls diese Art von Behauptungen vertritt.

Schließlich wird man die Tatsache erwähnen, dass wir uns durch eine Entscheidung mehr engagiert fühlen, deren Folgen für uns wichtig sind. Wenn ich zum Beispiel dem Sektenleiter bereits ein Geschenk von einigen hundert Euro gemacht habe (obwohl ich bereits finanzielle Schwierigkeiten habe), werde ich mich stärker engagiert fühlen, als wenn ich nicht mehr gegeben hätte als ein wenig meiner Zeit. Ich habe die Tendenz zu wünschen, dass meine Entscheidung dauerhaft sei, denn sie hat mich im ökonomischen Sinn etwas gekostet.

Man sieht also, dass man hinter der scheinbaren Freiheit, sich in einer Sekte zu engagieren, das Vorhandensein von sechs Faktoren des Engagements feststellen kann, die einen fruchtbaren Boden für Manipulation bilden:

- Die Sichtbarkeit unserer Entscheidung für andere
- Ihr expliziter Charakter
- Ihr Grad von Widerrufbarkeit
- Die Wiederholung der Handlung
- Der unproblematische Charakter der Überzeugung
- Die Wichtigkeit der Folgen

#### **4. Die Verengung des emotionalen Spektrums**

Die Sozialpsychologie interessiert sich für das Verhalten, das sie auf objektive Weise von außen her mittels Wahrscheinlichkeiten begreift. Um diese Außenperspektive zu

vervollständigen, verbleibt uns, das Phänomen der Manipulation von innen her zu charakterisieren. Dazu haben wir in unserem Werk *Le Gouvernement des émotions et l'art de déjouer les manipulations* das Konzept der Verengung des emotionellen Spektrums vorgeschlagen (4). Worum handelt es sich?

In normalen Zeiten erfahren wir eine große Vielfalt von Emotionen von mehr oder weniger großer Intensität. Descartes ging soweit, davon 34 zu erwähnen, manchmal natürliche, manchmal kulturelle, manchmal einfache, manchmal komplexe (13). Die emotionale Verengung bezeichnet die Verringerung der Zahl der vom Anhänger empfundenen Emotionen. Es führt zur Tendenz, immer dieselben Emotionen zu erfahren, und diese auf heftigere Weise. Hier liegt der emotionelle Kippunkt von der Religion zur Sekte. Weil ich unter der Vereinnahmung durch einen Guru lebe, reduziert sich mein Gefühlsleben im Wesentlichen auf vier Gefühle: Bewunderung, Furcht, Schuldbewusstsein, Befriedigung:

- Ich werde die charismatische Aura eines Gurus bewundern, und dementsprechend weniger jene der Kino-Stars oder der sportlichen Wettkämpfer.
- Die heimliche Idee, die Sekte zu verlassen, wird von der Furcht begleitet, von den Mächten des Jenseits bestraft zu werden und die im Schoß der Gruppe teuer erkaufte Wertschätzung und Anerkennung zu verlieren.
- Ich habe Schuldbewusstsein wegen der Unfähigkeit, auf der Höhe der Anforderungen der Sekte zu sein.
- Ich werde auch die Befriedigung erfahren, jemand Wichtiger geworden zu sein, die narzistische Genugtuung, auf der Erde eine Mission zu haben, unter den Verdammten auserwählt zu sein, ein Sehender unter Blinden. Gérald Bronner betont, das die sektiererischen Bewegungen *„den Individuen, die ihre Anhänger sind, Mikrogesellschaften anbieten, in denen die Karten neu gemischt sind, in denen es möglich ist, von neuem zu hoffen, einen Zustand zu erreichen, der mit ihren Erwartungen übereinstimmt“* (9).

Die Intensität und die Wiederkehr dieser vier Emotionen geht Hand in Hand mit dem Verlust der anderen Emotionen des normalen Lebens. Die Konzentration der affektiven Energien auf die Gruppe und ihren Leiter hat eine Reduktion der üblichen Skala der Emotionen zur Folge, die den Angehörigen oft das Gefühl einer „Anästhesie des Herzens“ gibt. Das, was uns bewegt, lässt den Anhänger unberührt. Dieser erscheint wie ein „Fremder in der Welt“, und das ist auch die Definition der „Entfremdung“. In psychoanalytischer Sprache wird man sagen, dass sein libidinöses Kapital durch den Mechanismus des Transfert auf den Leiter fixiert ist. Die Affektivität des Anhängers ist nicht verschwunden, aber sie wurde in eine einzige Richtung kanalisiert und durch den Guru zu seinen Gunsten umgeleitet.

Folglich besteht die Hilfe für einen Anhänger zum Ausstieg aus der Sekte nicht darin, ihn „zur Vernunft zu bringen“, indem man sich auf philosophische und

wissenschaftliche Argumente beruft. Eine Frontalopposition könnte sich sogar als kontraproduktiv erweisen, wenn man den irritierten Anhänger sehen lässt, dass sein „Wissen“ infrage gestellt wird. Die Angehörigen können vielmehr hoffen, dass sie durch ihre liebevolle Güte die emotionelle Dynamik eines Sektenopfers wieder in Schwung bringen, indem sie andere Emotionen hervorrufen als jene, die ihr Guru kultiviert, um es zu manipulieren.

### **Schlussfolgerung : ein neuer Weg zur Erprobung, um den Opfern zu helfen**

Die Analyse des affektiven Kipppunkts von der Religion zur Sekte erlaubt es zu verstehen, warum auch informierte und sensibilisierte Personen in die Falle manipulativer Strategien geraten können. Die Manipulation spielt sich auf dem Gebiet der Affektivität ab. Auch außerhalb der verstandesmäßigen Wege, denen des Unterrichts und der Kultur, muss sich unsere Aufmerksamkeit auf andere mögliche Mittel richten, um gegen die sektiererische Vereinnahmung vorzubeugen. In diesem Licht haben wir eine Lösung vorgeschlagen, die darin besteht, *die Palette der emotionalen Ausdrucksmöglichkeiten zu erweitern*, um die natürliche Vielfalt der Emotionen selbst wieder zu erlangen. Die Idee besteht darin, das natürliche Spiel des Gleichgewichts zwischen den Emotionen wieder herzustellen. Wenn sie sich vervielfachen, haben die Emotionen unter anderem die Eigenschaft, dass sich einige davon abschwächen. Nur Emotionen können Emotionen revidieren und den befreienden Zweifel im Geist des Anhängers herbeirufen.

Die Vereinigungen des Kampfes gegen die Sekten könnten sich in Zukunft mit dem Phänomen der affektiven Verengung befassen, in der Perspektive der Befreiung der Pisten der Wiederbelebung des dynamischen Prozesses der emotionalen Revision bei den Anhängern. In dem Maß als die Emotionen oft durch Sinneswahrnehmungen ausgelöst werden, die aus der äußeren Welt kommen, geschieht es zweifellos, dass durch Erneuerung der Sinneswahrnehmungen des Anhängers dieser seinen Rhythmus der affektiven Kreuzfahrt wieder finden und von neuem die Welt durch ein emotionelles Kaleidoskop sehen kann. Diese Maßnahme könnte ebenso den Opfern, die Sekten verlassen haben, dazu dienen, sich davon mental besser zu befreien.

#### Literatur:

- (1) Platon, *Le Sophiste [Der Sophist]*, 231a, trad. d'E. Chambry, Garnier-Flammarion, 1969
- (2) Platon, *La République [Der Staat]*, Livre VIII, 493c, trad. R. Baccou, Flammarion, GF Paris, 1966.

- (3) Mucchielli A., *L'art d'influencer : analyse des techniques de manipulation [Die Kunst der Beeinflussung: Analyse der Manipulationstechniken]*, Armand Colin, 2005
- (4) Le Coz P. *Le gouvernement des émotions. Et l'art de déjouer les manipulations [Die Herrschaft der Emotionen und die Kunst, Manipulationen zu verhindern]*. Albin Michel, 2014.
- (5) Platon, *Apologie de Socrate [Apologie des Sokrates]*, 34 c. Trad.d'E. Chambry, GF, Paris, 1965
- (6) Weber M, *Sociologie des religions [Religionssoziologie]* (choix de textes et traduction par Jean-Pierre Grossein), Gallimard, Paris, 1996.
- (7) Troeltsch E., 1991 (réédition), *Protestantisme et modernité [Die Bedeutung des Protestantismus für die Entstehung der modernen Welt]*, Paris, Gallimard.
- (8) Hervieu-Léger D., *La religion pour mémoire [Die Religion zur Erinnerung]*, Éditions du Cerf, Paris, 1993
- (9) Bronner G., « Approche sociologique : le terreau favorable à l'emprise mentale » [Soziologischer Ansatz: der Nährboden für mentale Vereinnahmung], in *l'emprise mentale au cœur de la dérive sectaire: une menace pour la démocratie? [Die mentale Vereinnahmung im Herzen des sektiererischen Abwegs: eine Bedrohung für die Demokratie?]*, Actes coll. 2013, pp. 14-43, [http://www.derives-sectes.gouv.fr/sites/default/files/publications/francais/colloque\\_2013\\_version\\_finale\\_mise\\_en\\_ligne.pdf](http://www.derives-sectes.gouv.fr/sites/default/files/publications/francais/colloque_2013_version_finale_mise_en_ligne.pdf)
- (10) Beauvois J.-L. et Joule R.-V., *La soumission librement consentie [Die frei vereinbarte Unterwerfung]*, Presses Universitaires de France, PUF, 1998
- (11) Beauvois J.-L. et Joule R.-V., *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens, les psychologues sociaux français [Kleine Abhandlung über die Manipulation zum Gebrauch ehrenwerter Leute]*, Éditions Presses Universitaires de Grenoble, PUG, 2002.
- (13) La Rochefoucauld, *Maximes [Maximen]*, coll. « Grands Ecrivains [“Große Schriftsteller“], Paris, 1987.
- (12) Descartes R., 1989, [1650], *Les passions de l'âme [Die Leidenschaften der Seele]*, Œuvres philosophiques, III, Bordas, Paris.