

## **Pierre Le Coz**

*Professeur des Universités en philosophie*

*Directeur du département des sciences humaines de la Faculté de médecine de  
Marseille*

*Aix-Marseille université*

*Auteur de « Le gouvernement des émotions. Et l'art de déjouer les  
manipulations » Albin Michel. 2014.*

### ***Le point de bascule émotionnel de la religion à la secte***

La manipulation est un critère majeur de distinction entre sectes et religions. Hormis le cas où précisément elle devient elle-même sectaire, une religion n'a pas besoin de recourir à des stratégies manipulatoires ; elle intègre ses fidèles essentiellement par voie de tradition familiale. En revanche, une secte oblige le nouvel adhérent à rompre avec sa tradition et sa famille. Cette rupture avec le passé, avec ses proches et ses amis est un processus coûteux pour une nouvelle recrue. C'est pourquoi le leader d'une secte aura besoin de lui « forcer la main » en exploitant l'arsenal des techniques manipulatoires (captation émotionnelle, amorçage, « pied dans la porte », emphase...).

Nous avons tous une idée intuitive de ce qu'est la manipulation mais peu d'entre nous en possèdent une connaissance conceptuelle et objective. Il nous arrive d'avoir le sentiment d'être manipulés mais il se passe du temps avant que nous ayons une idée claire de la manière dont le piège s'est refermé sur nous. Identifier et répertorier les stratégies d'influence et de persuasion demandent un effort réflexif, un recul critique pour mettre à jour les pièces du mécanisme manipulatoire.

Cette difficulté à objectiver les rouages de l'emprise sectaire fait partie intégrante des raisons du succès des affabulateurs. Afin d'aplanir cette difficulté et mieux comprendre comme opère le pouvoir de domination sectaire, les philosophes et hommes de pensée d'hier et d'aujourd'hui peuvent nous apporter des grilles d'analyse et des outils conceptuels.

#### **1. Platon : la critique rationaliste de la manipulation des Sophistes**

Aussi loin qu'on remonte dans les écrits philosophiques du passé, nous trouvons témoignage des préoccupations suscitées par les phénomènes de manipulation des foules. Dès le Vème siècle avant Jésus-Christ, Socrate s'interroge sur la manière dont les orateurs arrivent à tromper la vigilance du peuple en les entraînant dans des guerres contreproductives (1). Beau-parleur, Alcibiade a convaincu Athènes de livrer une bataille qui se révélera *in fine* désastreuse contre son ennemi spartiate lors de la guerre du Péloponnèse. La malédiction qui s'attache à l'usage démagogique de la parole explique l'attaque récurrente de Platon contre les sophistes qui sont les pires usurpateurs de son temps. Platon distingue le philosophe, qui *recherche* le savoir (*philo-sophia*), et le sophiste qui prétend *posséder* le savoir. Les sophistes ont ceci en commun d'avoir réponse à tout. Ils sont dépeints par Platon comme des experts en

« *mouvements instinctifs et appétits de cet animal grand et robuste* » à quoi ressemble un peuple lorsqu'il est manipulé par des leaders d'opinion. Le sophiste excelle dans l'art démagogique de brosser le public dans le sens du poil : « *Qu'est-ce qui l'irrite ?* », « *Qu'est-ce qui l'adoucit ?* » « *Comment l'approcher et le toucher ?* » ? (2).

Tandis que dans le dialogue *philosophique*, il s'agit de partager un questionnement avec autrui pour cheminer avec lui en direction de la vérité, dans le dialogue *sophistique*, le but est de produire de l'effet sur autrui pour le séduire et le convaincre d'adhérer à ses propres opinions. Le sophiste se demande : « Qu'est-ce que l'autre a envie d'entendre ? », « Que pourrais-je lui dire pour lui faire plaisir ? ».

La première caractéristique de la manipulation est donc d'être un discours étranger au souci de la vérité, quoiqu'il se réclame de cette finalité. La parole vise prioritairement à rallier les suffrages, à attirer l'approbation de la foule et capturer des cibles. *Persuader* ce n'est pas simplement *convaincre* d'une idée, comme si l'on se situait sur le terrain de la rationalité. *Persuader*, c'est vaincre des résistances psychologiques, flatter l'amour-propre, nourrir les passions, enchanter l'oreille par des promesses de lendemains qui chantent (3).

Pour le manipulateur, l'essentiel sera, dans un premier temps, d'amorcer la conversation, de trouver un point d'accroche, de disposer d'une rampe de lancement. Quelques mots balbutiés par sa proie suffiront au départ. L'essentiel est d'arracher des lèvres de son interlocuteur un simple « oui », ou mieux encore, plusieurs « oui » consécutifs (« oui, effectivement, il fait beau », « oui, c'est vrai, il y a beaucoup de circulation », etc.). L'habileté du manipulateur consiste à susciter chez son interlocuteur une disposition d'esprit propice à l'acceptation. Le manipulateur ne fait pas appel à la raison et aux idées générales, mais s'adresse à l'imagination. Il s'agit de faire adhérer et non de faire réfléchir. L'adhésion, dans le processus de manipulation, n'est pas réfléchie, elle est affective. La rhétorique dévoyée devient l'art de « prendre par les sentiments ».

Tandis que le philosophe s'adresse à l'esprit, le sophiste travaille au corps ; il joue sur le registre des émotions qu'il manipule par les artifices de l'éloquence (4). Il sait tromper la vigilance de son auditoire en usant de formules frappantes et imagées. Le sophiste sera capable d'emporter la conviction là où échouera un honnête orateur. C'est ainsi qu'un homme sage, tel Socrate, a pu défendre des opinions « droites », objectivement valables, et pourtant n'être ni entendu ni pris au sérieux par la foule. Il n'avait pas l'art de véhiculer des émotions à travers ses allocutions (5).

## **2. Troeltsch : la différence entre adhésion à une Eglise et adhésion à une secte**

A l'époque moderne, les premiers sociologues des religions tels que Max Weber (6) ou Ernst Troeltsch (7) ont opéré des distinctions conceptuelles entre sectes et religions qui peuvent encore nous servir pour distinguer les modalités d'adhésion à des groupes spirituels. La religion recrute ses adeptes par un système d'affiliation. Pour le dire schématiquement, la secte propose la *rupture* là où la religion préconise la *continuité*. Ainsi, le type « Eglise » correspond à une institution de salut qui assure pour tous les hommes la transmission d'une histoire fondatrice, telle la crucifixion et la résurrection du Christ. Elle n'est pas tournée vers l'innovation ou l'exotisme. Une religion se situe au contraire dans la fidélité à un héritage, à

la parole d'un prophète ou un Messie (8). Le fidèle est intégré au groupe par immersion au sein d'une tradition qui lui préexiste. Le présent est placé sous l'autorité du passé. Les nouveaux membres sont incorporés dès leur naissance. Par le baptême, l'individu fait l'objet d'un rituel d'incorporation à la communauté. Il est *de facto* assimilé à la religion avec le concours de sa famille d'origine. A aucun moment, le nouvel adepte n'a fait l'objet d'une opération de recrutement personnalisée. La manipulation psychique n'a pas lieu d'être.

Pour accuser sa spécificité vis-à-vis de la secte, Troeltsch attribue à la religion un mode d'action *en extension*. Il est significatif que « catholique » signifie étymologiquement « universel ». Le nombre d'adeptes a plus d'importance que la manière dont ils vivent leur foi. À l'inverse, la secte se situe dans une logique *d'intensité*. Elle requiert un engagement conscient et personnel ; le vécu qualitatif prime sur la quantité d'adeptes. L'entrée dans le groupe sectaire se fait, en théorie du moins, par un choix individuel, le cas échéant, en rupture avec sa religion d'appartenance.

Du fait que la religion se place sous le signe de l'extension, qu'elle vise à embrasser toutes les sociétés et toutes les cultures (quitte à passer des compromis avec les croyances et particularismes locaux), elle n'exprime envers ses fidèles que des attentes éthiques minimales. Il est clair que si la religion était exigeante, elle ne pourrait pas s'étendre au-delà d'un cercle étroit d'initiés. Soit on demande beaucoup et on aura peu, soit on demande peu, et on peut espérer avoir beaucoup. Le but d'une religion n'est pas de changer la vie ordinaire de l'adepte. C'est la modération réaliste de ses ambitions qui explique que la religion n'ait pas besoin de recourir aux artifices de la manipulation. L'entrée dans la secte est beaucoup plus coûteuse car elle réclame une conversion, une rupture vis-à-vis des autres et de soi. Le leader demande une allégeance sans réserve et un investissement sans demi-mesure. La secte est « *un engagement radical, au service d'une cause radicale* » (9). Les stratagèmes manipulateurs sont indispensables au gourou pour inciter l'individu à faire le deuil de sa vie actuelle, renier ses attaches historiques et familiales.

### **3. Jouve et Beauvois : le sentiment trompeur d'être libre**

On sait que le « libre-arbitre » est souvent invoqué par les leaders spirituels et les tenants du libéralisme pour critiquer l'idée de « manipulation mentale ». Il ne serait pas légitime de parler d'« enrôlement » des esprits dans les sectes car les adeptes seraient libres de leur engagement. Il est permis de se demander si le sentiment intérieur de liberté n'est pas précisément le ressort fondamental de la manipulation. Des psychologues sociaux ont défini la manipulation comme une « *soumission librement consentie* » (10). Etre manipulé, c'est faire « librement » ce que l'autre attend de nous. Les formules du style « *vous êtes libre d'accepter ou de refuser de me suivre* », « *Je comprendrais très bien que vous refusiez, vous êtes naturellement libre d'agir comme il vous plaira* » sont utilisées par n'importe quel gourou ou directeur de conscience pour créer un lien de confiance. L'adepte est rassuré par cette apparente marge de manœuvre qui lui est octroyée (« *Je peux avoir confiance en lui puisqu'il me laisse le choix de venir ou non aux séances de méditation de sa communauté*».)

Une autre opinion courante consiste à dire que la manipulation s'explique par la vulnérabilité de certains qui seraient plus influençables que d'autres. Là encore, la psychologie sociale nous

met en garde contre toute idée préconçue. Elle nous enseigne que ce n'est pas la nature des personnes qui explique leur comportement de sujétion mais leurs actes, les décisions qu'ils ont prises antérieurement (11). Elle montre que lorsque l'on s'est engagé au service d'une cause ou d'un groupe, il existe un risque de se laisser prendre au piège de sa propre initiative. Chacun a tendance à adhérer à sa propre décision selon une sorte d'auto-manipulation. On parlera plutôt d'« *adhérence* » (10) pour insister sur le fait que ce n'est pas une adhésion consciente et réfléchie. Quiconque qui a pris une résolution aura tendance à s'en tenir à cette décision et à ne plus en démordre. Cette pente glissante naturelle peut entraîner ce qu'on appelle une « escalade d'engagement » (11) qui procède de cette tendance que nous avons à persévérer dans un processus, même lorsque celui-ci devient déraisonnablement coûteux pour nous. Dans la langue commune, nous désignons ce phénomène par des expressions imagées telles que « *mettre un doigt dans l'engrenage* », « *se prendre les pieds dans le tapis* ». Dans les guerres, les belligérants semblent trouver dans chaque défaite les raisons de continuer leur combat. On cherche obscurément une confirmation du bien-fondé d'une décision initiale alors que les faits montrent, à l'évidence, qu'il serait temps de sortir de notre empêchement. Nous agissons envers et contre toute raison parce que nous avons dépensé de l'énergie et du temps. Il nous répugne d'avoir à défaire ce que nous avons fait, ce qui est l'une des raisons principale du phénomène d'« *acrasie* » (4). Ce qui nous répugne, c'est la « *dépense gâchée* ». Nous voulons sauver le sens de ce que nous avons fait (« *Je n'ai quand même pas fait tout ceci pour rien !* »), et peut-être aussi ménager notre amour-propre (12). On imagine les effets de « l'escalade d'engagement » (10) chez une personne attirée par une secte et qui, face aux moqueries ou à l'ironie de certains proches, va persévérer dans son errance pour démontrer qu'elle avait raison de fréquenter ce groupe.

Les psychologues Beauvois et Joule observent, en outre, que la force de notre engagement prétendument « libre » varie en fonction de certaines propriétés de la décision. Ainsi, nous nous sentons plus obligés lorsque nous avons pris une décision *en public*. Je me suis engagé sous les yeux des autres. Ma liberté se réduit encore lorsque je me suis engagé *explicitement*. Par exemple, on m'a demandé si j'étais d'accord pour venir aux réunions de la communauté ou pour prendre un abonnement et j'ai dit « oui ». Ma réponse était sans équivoque, elle n'était pas hésitante ou indéterminée ; elle était on ne peut plus claire et explicite.

Ma marge de manœuvre se réduit encore lorsque mon acte revêt un caractère irrévocable. Je me sens d'autant plus engagé par ma décision initiale que j'ai le sentiment de ne plus pouvoir revenir dessus. J'ai promis que je viendrais au stage ou séminaire « demain », ou « ce week-end ». A présent, il me paraît difficile de revenir sur ma décision. Si je m'étais engagé vaguement (« *dans les deux mois qui viennent* », « *un de ces jours* », etc.), je serais plus libre de mes faits et gestes. Je pourrais plus aisément me raviser en prétextant un changement de circonstances.

Beauvois et Joule font également observer qu'un acte nous engage d'autant plus que nous l'avons réalisé plusieurs fois. J'ai ouvert ma porte à des Témoins de Jéhovah une ou deux fois dans un passé récent. Il me sera plus difficile de ne pas les accueillir la prochaine fois (même s'il ne s'agit que de probabilités et non d'un déterminisme absolu).

Notons encore que j'aurai aussi plus de mal à me délier de mon engagement lorsque les croyances auxquelles le gourou me demandera d'adhérer sont compatibles avec les miennes.

La psychologie sociale parle du « caractère non problématique » (10) de la croyance : j'adhère plus volontiers aux croyances qui me sont chères. Par exemple, si je pense que la civilisation moderne est entrée sur la voie de la décadence, que l'homme devrait se tourner vers Dieu, que nous avons besoin d'une régénération spirituelle, j'ai plus de probabilités d'adhérer à la parole d'un chef spirituel qui soutient lui aussi ce genre d'allégations.

Enfin, on relèvera le fait que nous nous sentons plus engagés par une décision dont les conséquences ont de l'importance pour nous. Par exemple, si j'ai déjà fait don à un chef de secte de plusieurs centaines d'euros (alors que je traverse déjà des difficultés sur le plan économique), je me sentirai plus engagé que si je n'ai rien donné de plus qu'un peu de mon temps. J'ai tendance à vouloir que ma décision soit pertinente car elle m'en a coûté, au sens économique du terme.

On voit donc que derrière l'apparente liberté de s'engager dans une secte, on peut mettre en évidence l'existence de six facteurs d'engagement qui créent un terrain propice à la manipulation :

- La visibilité de notre décision sous le regard des autres
- Son caractère explicite
- Son degré d'irrévocabilité
- La répétition de l'acte
- Le caractère non problématique de la croyance
- L'importance des conséquences

#### **4. Le rétrécissement du spectre émotionnel**

La psychologie sociale s'intéresse aux comportements qu'elle appréhende de façon objective, de l'extérieur, au moyen de probabilités. Pour compléter cette perspective externaliste, il nous reste à caractériser le phénomène de manipulation de l'intérieur. A ce titre, dans notre ouvrage *Le Gouvernement des émotions et l'art de déjouer les manipulations*, nous avons proposé le concept de *rétrécissement du spectre émotionnel* (4). De quoi s'agit-il ?

En temps ordinaires, nous éprouvons une grande diversité d'émotions, d'intensité plus ou moins grande. Descartes allait jusqu'à en répertorier 34, tantôt naturelles, tantôt culturelles, tantôt simples, tantôt complexes (13). Le rétrécissement émotionnel désigne la réduction du nombre d'émotions ressenties par l'adepte. Il se traduit par la tendance à éprouver toujours les mêmes émotions, et de façon plus aigüe. Là réside le point de bascule émotionnel de la religion à la secte. Lorsque je vis sous l'emprise d'un gourou, ma vie affective se réduit pour l'essentiel à quatre émotions : admiration, peur, culpabilité, gratification :

- Je serai admiratif de l'aura charismatique d'un gourou, et corrélativement, j'éprouverai moins d'admiration pour des stars de cinéma ou les compétiteurs sportifs.
- L'idée furtive de quitter la secte s'accompagnera de la peur d'être puni par les forces de l'au-delà, de perdre l'estime et la reconnaissance chèrement acquise au sein du groupe.
- Je ressentirai de la culpabilité par impuissance à être à la hauteur des exigences de la secte.

- J'éprouverai aussi la gratification d'être devenu quelqu'un d'important, la satisfaction narcissique d'avoir une mission sur terre, d'être élu parmi les damnés, lucide parmi les aveugles. Gérald Bronner souligne que les mouvements sectaires « *proposent aux individus qui y adhèrent des microsociétés où les cartes sont redistribuées, où il est possible d'espérer de nouveau accéder à un statut conforme à leurs attentes* » (9).

L'intensité et la récurrence de ces quatre émotions a pour corrélat la perte des autres émotions de la vie ordinaire. La concentration des énergies affectives sur le groupe et son leader entraîne la réduction de la gamme habituelle des émotions, donnant souvent aux proches le sentiment d'une « anesthésie du cœur ». Ce qui nous émeut laisse l'adepte indifférent. Ce dernier paraît comme « étranger au monde », ce qui est la définition même de l'aliénation (*alienus*, « étranger »). En langage psychanalytique, on dira que son capital libidinal s'est fixé sur le leader par mécanisme de transfert. L'affectivité de l'adepte n'a pas disparu mais elle a été canalisée dans une seule direction et comme « siphonnée » par le gourou à son profit.

Par conséquent, aider un disciple à sortir d'une secte ne saurait consister à le « ramener à la raison » en invoquant des arguments philosophiques ou scientifiques. Une opposition frontale pourrait même se révéler contreproductive en braquant l'adepte irrité de voir son « savoir » mis en question. C'est davantage par leur bienveillance affectueuse que les proches peuvent espérer relancer la dynamique émotionnelle de la victime d'une secte, en suscitant d'autres émotions que celles que son gourou cultive pour la manipuler.

### **Conclusion : une voie nouvelle à explorer pour aider les victimes**

L'analyse du point de bascule affectif de la religion à la secte permet de comprendre pourquoi des personnes instruites et sensées peuvent aussi être piégées par les stratégies manipulatoires. C'est sur le terrain de l'affectivité que se situe la manipulation. Aussi, en dehors des voies rationnelles, celles de l'enseignement et de la culture, notre attention doit se diriger vers d'autres moyens possibles de prévenir l'emprise sectaire. Nous avons proposé, dans cette optique, la solution qui consiste à *élargir la palette d'expressions émotionnelles* afin de reconquérir la diversité naturelle des émotions elles-mêmes. L'idée est de réactiver le jeu naturel de pondération mutuelle entre les émotions. En se multipliant, les émotions ont, entre autres, la propriété de s'affaiblir les unes les autres. Seules les émotions peuvent réviser des émotions et faire advenir le doute libérateur dans l'esprit de l'adepte.

Les associations de lutte contre les sectes pourraient, à l'avenir, se pencher sur le phénomène de rétrécissement affectif, dans la perspective de dégager des pistes de relance du processus dynamique de révision émotionnelle chez les adeptes. Dans la mesure où les émotions sont souvent déclenchées par des perceptions sensibles venues du monde extérieur, c'est sans doute en renouvelant le champ des perceptions sensibles de l'adepte que celui-ci pourra retrouver son rythme de croisière affective et voir à nouveau le monde à travers un kaléidoscope émotionnel. Cette démarche pourrait également servir les victimes sorties de secte à mieux s'en libérer mentalement.



## Bibliographie :

- (1) Platon, *Le Sophiste*, 231a, trad. d'E. Chambry, Garnier-Flammarion, 1969
- (2) Platon, *La République*, Livre VIII, 493c, trad. R. Baccou, Flammarion, GF Paris, 1966.
- (3) Mucchielli A., *L'art d'influencer : analyse des techniques de manipulation*, Armand Colin, 2005
- (4) Le Coz P. *Le gouvernement des émotions. Et l'art de déjouer les manipulations*. Albin Michel. 2014.
- (5) Platon, *Apologie de Socrate*, 34 c. Trad.d'E. Chambry, GF, Paris, 1965
- (6) Weber M, *Sociologie des religions* (choix de textes et traduction par Jean-Pierre Grossein), Gallimard, Paris, 1996.
- (7) Troeltsch E., 1991 (réédition), *Protestantisme et modernité*, Paris, Gallimard.
- (8) Hervieu-Léger D., *La religion pour mémoire*, Éditions du Cerf, Paris, 1993
- (9) Bronner G., « Approche sociologique : le terreau favorable à l'emprise mentale » in *l'emprise mentale au cœur de la dérive sectaire: une menace pour la démocratie?* , Actes coll. 2013, pp. 14-43
- (10) Beauvois J.-L. et Joule R.-V., *La soumission librement consentie*, 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, Éditions Presses Universitaires de Grenoble, PUG, 2002.
- (13) La Rochefoucauld, *Maximes*, coll. « Grands Ecrivains », Paris, 1987.
- (12) Descartes R., 1989, [1650], *Les passions de l'âme*, Œuvres philosophiques, III, Bordas, Paris.