



PSYCHO

Les manipulateurs utilisent les blessures de leurs interlocuteurs pour les amener là où ils le désirent.

Arrêtons de nous faire manipuler

Marre de vous faire manipuler ? Pour couper l'herbe sous le pied des manipulateurs, il n'y a pas trente-six solutions : il s'agit de régler vos blessures.

● Magalie BEGON

« **M**éfions-nous, protégeons-nous, les manipulateurs sont parmi nous. » C'est en substance le message distillé par la littérature existante sur le sujet « comme si d'un côté, il y avait les gentils et de l'autre, les méchants ». Fabien Rodhain, expert en approches positives, et Carmen de Wasseige, praticienne en psychothérapie, rejettent ce mode de pensée binaire. Avec leur ouvrage composé d'un roman et de clefs d'analyse (voir ci-contre), *Autopsie d'une manipulation*, le couple nous invite à une prise de conscience. « Les manipulations ne viennent pas que de l'extérieur. Non seulement notre intériorité peut nous rendre manipulateur mais en plus nous avons notre part de responsabilité dans les malheurs qui nous arrivent », avancent-ils. Des paroles mues par une aspiration : celle de pousser les lecteurs à effectuer un travail sur eux-mêmes

pour ne plus se laisser embobiner mais aussi à devenir Adultes (*). « Car finalement l'autre, je n'ai aucun pouvoir de le changer. La seule personne que je peux changer, c'est moi », précise la psychothérapeute.

« Manipuler, c'est harponner un point faible », écrivez-vous dans l'ouvrage. Qui dit point faible, dit blessure. Est-il possible d'en être dénué ?

Carmen de Wasseige : À mon avis, il n'est pas possible de ne pas avoir – au moins – de petites blessures. Bien sûr il y a des personnes dont les blessures ne sont pas suffisamment profondes que pour les bloquer. Mais elles sont relativement peu nombreuses. La majorité des gens ont donc des traumatismes. Attention, ce n'est pas forcément quelque chose de terrible. Ce qui compte, c'est la façon dont l'événement en question est ressenti par l'individu. Et c'est l'émotion qu'il y a mis qui fera qu'il n'arrivera pas à le dépasser. Du fait de cette

douleur, toutes les situations analogues qu'il va vivre dans le futur et qui vont lui rappeler cet écueil vont faire blocage. Et c'est précisément ce type de blessure qui ouvre la porte à la manipulation. Car on n'est plus « Adulte » dans ces cas-là. On n'a plus la maîtrise de nos comportements, de nos pensées, de nos sentiments... et on se laisse avoir. C'est le petit enfant qui a été blessé qui répond finalement.

À l'inverse, un événement « positif » peut-il être à l'origine d'une blessure ?

CdW : Complètement. Je prends ici l'exemple d'une fillette qui est adulée, qui est considérée comme une petite princesse par ses parents. Quand elle va être mise au contact du monde extérieur, elle va se rendre compte que ce n'est pas vrai. Ça va être un choc terrible pour elle de se rendre compte que ses parents ne disent pas la vérité et donc qu'elle ne peut pas leur faire confiance. Ben non, elle n'est pas une princesse ! La fillette n'était pas préparée à ce rapport-là avec le monde extérieur et pour elle, cela risque vraiment de devenir un traumatisme.

Comment un manipulateur parvient-il à percevoir les points faibles de son interlocuteur ?

CdW : En général, les manipulateurs ont une grande expérience dans ce domaine, expérience qu'ils acquièrent déjà durant l'enfance. Imaginez un enfant qui aimerait tellement avoir l'attention de sa mère mais qui ne l'a pas. Celui-ci s'aperçoit qu'en tombant malade ou qu'en se blessant, il reçoit des câlins. Il va alors comprendre que pour obtenir ce qu'il souhaite, il doit passer par tel ou tel comportement. Il va grandir avec cet esprit-là : « que dois-je faire pour obtenir telle ou telle chose ? ». Et de ce fait, progressivement, il parvient à ca-

Manipuler et influencer, ce n'est pas pareil

« Manipuler, c'est amener son interlocuteur à faire quelque chose qu'il n'aurait pas fait si nous n'avions pas eu tel ou tel comportement, telle ou telle parole », résume Carmen de Wasseige, psychothérapeute. On manipule quelqu'un, donc on l'influence, seriez-vous peut-être tenté de dé-

duire de cette définition. Pas tout à fait car une différence fondamentale existe entre les deux actions : l'individu qui tient les rênes de ce petit jeu est-il honnête ou non ? S'il fait preuve d'honnêteté, en dévoilant directement le résultat auquel il veut arriver, bref en jouant carte sur ta-

ble d'entrée de jeu, on parle ici d'influence. Un manipulateur par contre agira de manière plus insidieuse, sans avouer ses « noirs desseins ». Évidemment, dans un cas comme dans l'autre, cela n'empêchera pas l'interlocuteur de se sentir parfois floué. **M.B.**