

Jean Doridot • Patrick Gosling

# Déjouer les pièges de l'auto-manipulation...

De quelques illusions  
persistantes et nocives...



**InterEditions**

Retrouvez tous nos ouvrages sur le site :

<http://www.intereditions.com>

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© InterEditions, Paris, 2012

ISBN 978-2-7296-1199-6

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

# SOMMAIRE

<i>Introduction</i> – Se libérer d’illusions fallacieuses grâce aux clés de comportement mis en lumière par les expériences des psychologues	1
1. L’IMPORTANT POUR RÉUSSIR, CE SONT LES CAPACITÉS De l’influence du noir et du blanc sur l’intelligence et autres révélations surprenantes	9
2. J’ASSUME LA RESPONSABILITÉ DE MES ACTES ET DE CE QUI M’ARRIVE ! Il est 3 h 15 ! Que faites-vous ?	33
3. C’EST MOI QUI DÉCIDE EN FONCTION DE MES RÉFLEXIONS Pile ou face ?	65
4. JE SUIS QUELQU’UN DE LIBRE Je fais ce que je pense ou je pense ce que je fais ?	89
5. JE NE ME LAISSE PAS INFLUENCER ! À vos marques, prêts ?... partez !	125
6. JE NE JUGE PAS, JE SUIS OBJECTIF « Au paradis... les Français sont cuisiniers... »	157
CONCLUSION Ne plus être dupes	183
BIBLIOGRAPHIE	187
TABLE DES MATIÈRES	191



# INTRODUCTION

---

*Se libérer d'illusions fallacieuses grâce aux clés  
de comportement mis en lumière  
par les expériences des psychologues*

L'HOMME OCCIDENTAL, C'EST-À-DIRE NOUS TOUS tels que nous sommes actuellement, est né durant la Renaissance et le XVII<sup>e</sup> siècle. L'individu moderne s'est progressivement affirmé tel qu'il est aujourd'hui : libéré des illusions de la religion, convaincu des bienfaits de la rationalité et de la science, objectif dans ses jugements, sûr de ses compétences, responsable de ses actes, conscient de ses paroles et de ses actes.

Nous sommes tous des individus libres et autonomes. Le premier article de la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme commence par « Tous les individus naissent libres... ». C'est un postulat, écrit en réaction contre l'esclavage. Mais si nous ne sommes plus des esclaves, sommes-nous réellement libres ? Plus exactement, sommes-nous aussi libres que nous le pensons ?

Certes nous sommes assez prompts à détecter les influences des autres sur nous-mêmes, et l'on ne compte plus les ouvrages, souvent de qualité, qui mettent en garde contre la manipulation d'autrui. L'autre est alors envisagé comme un manipulateur utilisant à dessin des techniques manipulatoires pour servir ses propres intérêts.

La psychologie sociale, qui s'intéresse en priorité aux relations entre les individus, et entre l'individu et les groupes ou la société toute entière, montre que nous

sommes moins libres que nous le pensons. Et si nous accusons volontiers les autres ou même les circonstances de nous avoir « manipulés », c'est bien souvent pour ne pas voir une tout autre réalité. Cette réalité est peut-être un peu gênante mais elle est bien plus juste : le premier manipulateur, c'est nous-mêmes.

En effet, les normes sociales s'imposent à nous dès notre naissance, dans tous les domaines. Dans la famille, à l'école, au travail, dans les loisirs, la société prescrit les bons comportements, les bonnes attitudes, celles qui feront de nous des « gens bien » et responsables.

Pour être des individus responsables, nous respectons les injonctions quotidiennes dans le domaine de la santé, de l'environnement, de l'égalité entre les groupes selon leur origine ou leur sexe, de la sécurité routière, etc. De plus, ces normes évoluent de plus en plus rapidement et se contredisent parfois, comme on le voit notamment dans le domaine de l'alimentation ou de la santé. L'individu est confronté à un empilement de normes dont certaines sont conflictuelles, comme l'exigence de compétitivité et la protection de la planète, ou encore la prévention dans le domaine de la santé et le contrôle à court terme des dépenses de santé.

Autrefois, ces normes étaient stables, intégrées dès la naissance, et on ne nous les rappelait pas en permanence. Les gens avaient intégré l'existence de Dieu, qui, en retour, les laissait relativement tranquilles au quotidien. Aujourd'hui, grâce au miracle des technologies modernes, nous sommes inondés de messages multimédias, ludiques et attractifs, en permanence, à chaque seconde. Les outils de communication planétaire sont partout, à chaque instant. Nous sommes en permanence connectés, donc influencés.

Ces normes et influences sociales, impérieuses et parfois contradictoires, nous les avons si bien intégrées qu'elles agissent à travers nous, grâce à notre *consentement*. De la manipulation illusoire, nous passons à l'auto-mani-

pulation bien réelle, jouant de notre plein gré un jeu dont nous n'avons pas écrit les règles.

L'efficacité de la communication moderne s'est encore accrue avec ce qu'on a appelé l'interactivité. Non seulement on nous parle, on nous écrit, mais on nous propose de répondre, de réagir, de participer, de communiquer à notre tour. L'efficacité de cette communication, c'est qu'elle n'est plus à sens unique. Nous sommes libres de répondre ce que nous voulons. Sauf que, ne pas répondre, c'est ne pas communiquer.

Or, l'impératif catégorique ultime de nos sociétés, c'est précisément celui de communiquer. La transgression la plus grave, c'est le refus de communiquer. On nous demande à chaque instant de dire ce que nous ressentons, ce que nous aimons, ce que nous n'aimons pas, ce que nous faisons, où nous sommes, où nous allons, pour quoi faire, comment et avec qui.

L'impératif est la « transparence » de tous envers tous, tout le temps et partout. En regardant la télévision, en étant sur Internet, sur notre portable ou notre iPhone, au travail comme en vacances, on nous somme de communiquer, d'être réactifs ou proactifs. Le contenu de la communication n'a pas d'importance, ce qui compte, c'est de réagir. En accélérant le temps de réaction, ces nouveaux outils diminuent le temps de pensée. La pensée devient l'obstacle à éliminer.

En principe, la communication est différente de l'influence. Quand je communique, je suis actif, c'est à double sens, je suis à égalité avec celui avec lequel je communique. Au contraire, quand je suis influencé, je suis passif. C'est ce que nous pensons. Mais dans la réalité de nos sociétés, la communication est l'outil principal d'influence, dont le moteur est l'action-réaction. *En diminuant en permanence le temps de réponse au nom de la transparence, on bloque le temps de pensée et on facilite l'influence.* Le pouvoir est du côté de celui qui initie la

communication, qui pose les questions, qui demande de réagir, qui peut interrompre.

L'évolution des interviews ou des débats télévisés est instructive. Au nom de la lutte contre la langue de bois, les journalistes réduisent le temps de réponse et la longueur de la réponse. Le modèle idéal est celui dans lequel le journaliste pose des questions et l'interviewé répond par Oui ou par Non, sur n'importe quel sujet. Ce qui compte n'est pas la réponse, la question elle-même non plus, *l'essentiel est le rythme*. Celui de la *communication ping-pong*, qui empêche la réflexion et permet le spectacle de l'interviewé qui, star ou homme politique, est exhibé comme un animal de cirque maté par le fouet du dompteur.

Le spectacle est toujours le même : l'interviewé voudrait parler, mais l'animateur l'en empêche en lui rappelant que c'est lui qui fixe les règles : « Vous n'avez pas répondu à la question », « Répondez par Oui ou par Non », « Il vous reste 30 secondes », « Nous devons passer au sujet suivant ». L'animateur a toujours raison, puisqu'il a le pouvoir, et l'interviewé, espérant parler, accepte de se soumettre. Par l'intermédiaire du journaliste, le spectateur prend sa revanche sur l'homme de pouvoir, accusé par avance de cacher la vérité derrière ses belles phrases.

Il existe une forme plus sournoise de l'influence que les normes sociales ou la communication télévisuelle : l'influence inconsciente, qui s'exerce à notre insu, plus puissante et efficace que l'influence que nous percevons et contre laquelle nous pouvons nous défendre. Nous donnerons dans cet ouvrage plusieurs exemples dans lesquels l'influence s'exerce à notre insu. Notre comportement peut être influencé par des mots, des images, des sons, même si nous ne les percevons pas. Nous ne percevons pas ces messages, mais ils nous influencent.

Et pourtant, nous restons « libres » dans les faits, puisque rien ne nous oblige vraiment. Ces messages agis-

sent comme des graines semées dans le terreau fertile de notre esprit.

Nous prenions l'exemple de l'homme politique qui répond aux injonctions du journaliste pour pouvoir passer à la télévision. Mais dans la vie de tous les jours, nous fonctionnons aussi par adaptation ou réaction au contexte. Loin de préparer nos décisions et nos actes de façon rationnelle, en fonction de nos valeurs, nous réagissons automatiquement à ce contexte, sans avoir conscience d'être influencés.

La psychologie sociale a pour objet l'effet de la situation, du contexte, en particulier social, sur nos performances, nos attitudes, nos jugements, nos décisions et nos comportements.

Ce point de vue s'oppose fréquemment à la façon dont l'homme occidental se perçoit : libre, autonome, performant, capable de résister aux influences, rationnel dans ses décisions et objectif dans ses jugements.

Dans cet ouvrage, nous contestons ces affirmations quelque peu illusoire. Nous montrons, à travers quelques exemples, comment certaines situations de la vie quotidienne, et quelques expérimentations de psychologie sociale, viennent quelque peu nuancer et, il faut bien le dire, même contredire cette conception de l'individu-roi, largement diffusée dans le monde entier par le mythe du héros américain s'imposant seul avec succès face à l'adversité, présent dans de très nombreux films, du péplum au polar et du western au film d'espionnage.

Le chapitre 1 interroge la notion de performance. L'évaluation de la performance envahit non seulement le monde du travail, mais aussi celui des loisirs ou du métier de parent. Le bonheur lui-même n'échappe pas à la performance, dans la mesure où il est l'objectif essentiel de la vie. Le psychologue canadien Albert Bandura a montré que le sentiment d'auto-efficacité, c'est-à-dire la croyance que l'on peut réussir dans un domaine donné,

joue un très grand rôle dans nos performances. À capacité égale, le sentiment que l'on peut réussir fait la différence. Et le sentiment que l'on peut échouer nous fait échouer.

Dans le deuxième chapitre, nous montrons que, contrairement à ce que nous pensons, nous ne nous sentons pas toujours responsables. Dans beaucoup de circonstances, nous préférons éviter la responsabilité de nos actes parce que nous avons échoué ou que nous avons fait quelque chose dont nous ne sommes pas fiers, alors que, globalement et de façon publique, nous nous présentons comme des individus responsables. Et dans bien des situations quotidiennes ou publiques, nous cherchons plutôt à éviter nos responsabilités pour conserver une part de liberté.

Le chapitre 3 décrit la façon dont nous prenons des décisions. Contrairement à ce que nous pensons, nous le faisons rarement de façon rationnelle, réfléchie et consciente, mais plutôt en fonction du contexte au moment où nous prenons la décision. Un simple mot qui nous fait penser à quelque chose, ou la présence d'une personne qui nous rappelle quelqu'un, nous amène à faire un choix dans un sens ou un autre, et ce, même si nous avons longuement réfléchi auparavant. En revanche, après coup, nous sommes tout à fait capables de justifier rationnellement nos décisions prises en réaction à une situation.

Dans le chapitre 4, nous montrons que le sentiment de liberté n'est pas la liberté. Bien au contraire, c'est même parce que nous nous sentons libres que nous sommes influencés. Dans les régimes autoritaires où les influences sont évidentes, les gens ne sont souvent soumis qu'en apparence, alors que dans nos démocraties composées d'individus libres, l'influence sans pression pénètre aisément nos cerveaux disponibles, persuadés que nous sommes de cette liberté. Nous démontrons que, plus nous nous sentons libres, plus nous sommes influençables, et même manipulables.

Le chapitre 5 montre l'importance des sources d'influence dont nous ne sommes pas conscients, que nous ne percevons pas, mais qui modifie nos comportements, nos opinions et nos jugements. Le chercheur en psychologie sociale Jean-Léon Beauvois parle des influences sournoises. Nous sommes sans défense face à ces influences qui sont de loin les plus nombreuses et les plus efficaces, utilisées par des gens qui, eux, sont conscients de ce qu'ils font.

Enfin le chapitre 6 montre que les préjugés sont toujours présents, même si nous nous refusons à les employer consciemment. On démontre ainsi l'existence d'un racisme moderne, ou d'un sexisme bienveillant, et des comportements discriminatoires bien souvent en décalage avec notre absence consciente de préjugés.

L'ensemble des chapitres, qui comportent beaucoup d'exemples d'expérimentations ou de la vie quotidienne, permet de conclure que les fausses évidences dont nous sommes persuadés à propos de nous-mêmes correspondent rarement à la réalité de nos comportements. Nous avons besoin de nous forger l'image d'un individu libre, responsable, compétent, sans préjugés et rationnel, conscient de ce qu'il fait et de ce qu'il décide. Cette image, dont nous tâchons de nous convaincre, est une des principales sources d'auto-manipulation.

Dans les faits, nous sommes influencés par l'environnement proche, notamment l'environnement social, quand nous devons faire des choix, et ce qui détermine nos choix et nos actes n'est souvent même pas perçu par nous. Plutôt que de fonder nos actes sur des choix rationnels et mûrement réfléchis, nous agissons et jugeons en fonction du contexte et nous justifions nos actions en les rationalisant, en leur donnant du sens et de la valeur à nos propres yeux et à ceux des autres... mais après coup !

Nous vous proposons de mieux comprendre comment nous fonctionnons réellement, développant une image

plus juste de vous-même et déjouant, progressivement, les pièges de l'auto-manipulation.

Nous sommes sans doute des êtres à la rationalité et à la liberté limitées. Le mythe social de l'individu libre et responsable, au cœur de nos sociétés occidentales, n'est pas plus rationnel que les mythes des sociétés primitives. Si les mythes sont nécessaires dans toutes les sociétés, les accepter comme tels peut nous aider à relativiser la pression qu'ils exercent sur nous.

Nous ne sommes pas si libres que nous le pensons, et nous ne pouvons pas être responsables de tout. Si les sociétés autoritaires ont tendance à nier l'individu, nos sociétés occidentales auraient sans doute intérêt à faire plus de place au collectif.

Décodant des croyances bien ancrées dans notre esprit qui nous prennent dans leurs pièges, ce livre a pour but de vous fournir des clés pour ne plus être dupe ni des autres ni de vous-même.

# Illusion 1

---

## L'IMPORTANT POUR RÉUSSIR, CE SONT LES CAPACITÉS

*De l'influence du noir et du blanc sur l'intelligence  
et autres révélations surprenantes*

LA QUESTION DES CONDITIONS nécessaires à la réussite est parmi celle qui se pose le plus tôt dans notre existence. Dès l'école primaire et même parfois à la maternelle, nous sommes soumis à des tests et des épreuves de toute sorte dont l'un des buts est de nous évaluer.

Quiconque pratique un sport ou même un jeu de société aura tôt ou tard à faire le choix de la compétition. Que ce soit dans le cadre des jeux olympiques ou d'une rencontre amicale interclubs pour les fêtes de fin d'année, les enjeux en fin de compte seront les mêmes : mesurer ses capacités à celles des autres participants.

Car les compétitions existent en tout. Course à pied, boxe, échecs, bridge ou backgammon – sans compter les concours les plus loufoques, du cracher de noyau de cerises à la confection de la plus grosse pizza du monde en passant par l'élection de celui qui urine le plus loin, nous sommes manifestement très prompts à mettre notre créativité à profit dès lors qu'il s'agit de nous départager, classer, différencier les uns des autres.

## UN COMPÉTITEUR EST D'ABORD UN PARIEUR

Bien sûr chacun, selon son caractère et son histoire personnelle, s'oriente naturellement vers différents styles de compétition – différentes occasions de « se faire peur » et de goûter à cet état spécial que certains nomment le stress.

Tandis que certains « mouillent le maillot » sur un ring de boxe ou un green de golf pour faire la preuve de leur talent, d'autres mobilisent leurs facultés à identifier de la façon la plus sûre lesquels des protagonistes en lice sortiront victorieux du champ de bataille – et se livrent alors à une autre forme de compétition : le pari.

Bien sûr, tous les profils de parieurs existent : du joueur occasionnel jouant sa date de naissance à chaque super cagnotte du loto à l'addict compulsif qui ne peut pas allumer un ordinateur sans foncer tête baissée sur un site de paris en ligne.

Notons toutefois que n'importe quelle situation de compétition individuelle implique nécessairement l'existence d'un type tout à fait particulier de parieur : le compétiteur lui-même. En effet, qui ne s'est jamais engagé dans une compétition, quelle qu'elle soit, sans un léger doute quant à son issue ?

Nous connaissons tous ces images, aussi caricaturales que déconnectées de la réalité, de l'optimiste béat prétendant quoi qu'il arrive qu'il a confiance quant à l'issue du match qu'il s'appête à livrer, et du pessimiste invétéré qui, même lorsque tous les indicateurs sont au vert, assure à qui veut l'entendre que c'est perdu d'avance qu'il n'y arrivera pas bref, qu'il se demande bien, en fin de compte, ce qu'il est venu faire dans cette galère...

Toutefois, même dans les cas de ces deux postures extrêmes, qu'en est-il vraiment dans le for intérieur de chacun ? L'optimiste n'essaie-t-il pas en fin de compte, de calmer son angoisse à travers ce discours irréaliste, tandis que le pessimiste fait en réalité exactement la même

chose, en s'y prenant simplement de façon différente. Car en réalité, chacun des deux connaît « dans le fond » cette anxiété particulière dont ne peut pas parler à haute voix celui qui jamais ne s'est retrouvé en situation d'évaluation « réelle ».

Tous les concours blancs, les entraînements, toutes les répétitions du monde ne donneront jamais et au mieux qu'une vague idée de ces sensations particulières que seules procurent les expériences « sans filet », la plus sérieuse des filages<sup>1</sup> ni même la plus réaliste des « générales » ne replaceront jamais – en termes de vécu – le soir si particulier de la première représentation.

Les situations impliquant le succès ou l'échec dépassent même largement le cadre des compétitions interindividuelles. En fait, bien des entreprises personnelles peuvent en réalité être vues comme des compétitions vis-à-vis de soi-même. Quiconque entreprend de réaliser un clafoutis maison ou de repeindre le plafond de sa cuisine s'engage dans une démarche appelant à terme une sanction de type « succès » ou « échec ».

Les critères d'évaluation varient selon la tâche en question et l'opinion de chacun. Un jury composé de tante Anna et de Jérémy le petit-neveu peut par exemple très bien faire l'affaire pour le clafoutis – quant au plafond de la cuisine, l'ami René, bricoleur invétéré, fera un excellent expert impartial pour décider si oui ou non il s'agit bien d'un « bon travail ».

Aussi sommes-nous amenés en permanence, tout au long de notre existence, à évaluer nos chances de succès ou d'échec avant de nous lancer dans une tâche facultative ou obligatoire. Et, sans même nous en rendre compte, nous agissons comme des parieurs engageants

---

1. Au théâtre, un filage consiste en une répétition complète où chaque comédien joue tout son texte.

des pronostics quant à nos propres chances de succès. Souvent même, c'est cette évaluation qui décidera si, oui non, nous nous engageons dans telle ou telle entreprise.

Faisons à ce propos une pause afin de bien mesurer la portée de ce premier constat : c'est bien *l'idée* que se fait une personne de ses chances de succès *qui décide* des entreprises dans lesquelles elle se lancera – et non ses *chances réelles* de succès.

Ainsi est-il fréquent de voir en classe de terminale des élèves, somme toute très capables, renoncer d'emblée à la filière de leur rêve, découragés par l'idée qu'ils se font des difficultés qui les attendent.

D'aucun prétendront précisément que tout le parcours scolaire est là pour permettre à l'élève de terminale de se faire une idée de ses propres capacités et choisir ainsi la filière la plus adéquate – à la fois assez ambitieuse pour le motiver et assez à sa portée pour ne pas le décourager.

C'est mal connaître l'étendue des travaux menés sur l'influence du contexte social sur la performance scolaire.

### UN PHÉNOMÈNE INTÉRESSANT À CONNAÎTRE EN LA MATIÈRE APPELÉ « LA MENACE DU STÉRÉOTYPE »

Ce phénomène a été mis à jour en 1995 par deux psychologues américains, Claude Steel et Joshua Aronson. Il s'inscrit dans la tradition des recherches étudiant l'influence des contextes sociaux sur les performances, notamment dans le cadre de l'éducation.

Nous savons bien, encore aujourd'hui, que quelles que puissent être les efforts des sociétés pour assurer à tous la fameuse égalité des chances, les résultats – ou hélas, le plus souvent, les non-résultats – sont là. Une étude de