

POUVOIR ET MANIPULATION

Quelques considérations sur les risques de la communication éducative

Deliana VASILIU

Département des Langues Romanes et de Communication en Affaires
ASE Bucarest

«**T**ous manipulateurs et tous manipulés» (Chalvin, 2001 : 20), nous avertit-on sceptiquement ces derniers temps. En effet, on côtoie assez souvent ce constat mi-désabusé, mi-résigné, tantôt suggéré entre les lignes, tantôt affiché carrément pour signifier le même découragement plus ou moins cynique ou désenchanté devant la nature humaine incorrigible.

Voilà pourquoi une récente analyse remarquablement lucide sur les manipulations les plus fréquentes dans les relations de travail, intitulée de manière innovante «Du bon usage de la manipulation», est de nature à attirer l'attention et à éveiller l'intérêt de quiconque ne peut endosser facilement les propos décourageants de l'avertissement mis en exergue plus haut.

«Mon souhait le plus sincère, nous confie en ce sens dans son *Introduction* Dominique Chalvin, est que cet ouvrage aide toutes les bonnes volontés et tous les gens honnêtes à prendre davantage leur place face aux manipulateurs qui nous font tant de mal.» (2001 :12) Ou encore, «[...] je dédie ce livre à tous ceux qui essaient (comme moi), tant bien que mal, d'être honnêtes, sérieux, compétents et soucieux du bien commun, mais qui ne connaissent pas les lois de la manipulation et qui laissent prendre le pouvoir aux malhonnêtes, aux incompetents et aux égoïstes, qui, eux, connaissent les lois de la manipulation et en abusent.» (*ibidem*)

Pour ce qui nous concerne ici, nous nous proposons de réfléchir à partir de ces propos novateurs sur le mélange d'influence et manipulation – toujours présent, mais le plus souvent ignoré et méconnu – qui se cache derrière des activités humaines censées se dérouler dans le plus honnête climat possible. Et nous pensons en premier lieu à **la relation pédagogique** et/ou **éducative**, dont le propre est justement de relier enseignants et enseignés à travers une série d'échanges, d'actions et réactions, donc **d'influence réciproque**. Car, comme nous - en tant que profs - ne le savons que très bien, elle ne se réduit quasiment jamais à la simple transmission du savoir pour emprunter le plus souvent le cachet d'une aventure humaine qui permet à chacun des deux individus en présence de se découvrir soi-même à travers la découverte de l'autre.

En ce sens tous les profs s'accordent que généralement ils n'enseignent pas que les mathématiques ou les langues, par exemple. Il y va toujours dans la relation pédagogique d'un rapport que nous

n'hésiterions pas à appeler **rapport de pouvoir**. Voilà ce qu'en dit notre texte lorsqu'il parle des relations professionnelles: «Chacun exerce un pouvoir sur l'autre: communiquer, c'est savoir donner en sachant recevoir, c'est transmettre à l'autre un savoir, un savoir-faire, un savoir-être, c'est l'influencer, c'est obtenir de lui, en boomerang, du savoir, du savoir-faire et du savoir-être.» (Chalvin, 2001 : 20)

Rappelons que ce pouvoir exercé sur l'autre est généralement appelé **influence**, lorsqu'il est vu donc comme une relation positive et honnête et, à l'opposé, **manipulation**, quand il s'agit d'une relation négative ou malhonnête. Les éducateurs ne font pas exception à cette règle, la plupart ne s'imaginant évidemment pas manipuler. En effet, vu sa longue histoire et son prestige, il va sans dire que pour le sens commun la portée morale de l'interaction en milieu scolaire l'emporte et ne tarde pas à donner à l'influence le titre de pouvoir bénéfique, à encourager, tandis que la manipulation n'est perçue que comme pouvoir maléfique, à éviter par conséquent à tout prix.

Or, la réalité des relations humaines n'est jamais si simple ou univoque. Et la réalité de la relation pédagogique-éducative non plus. De par notre expérience, nous savons tous que le même comportement envers l'autre sera vu, donc accepté ou rejeté, comme profitable ou nuisible – à l'un et/ou à l'autre des interlocuteurs – suivant la variation de plusieurs paramètres, notamment le contexte, les personnalités en présence et leur histoire.

Voilà pourquoi, devant la complexité et les retombées du pouvoir exercé sur l'autre, nous pensons que Dominique Chalvin a raison de créer un néologisme, la «**manifluence**», qui a l'avantage de signaler que «toute relation et toute communication sont rapports de pouvoir et d'influence réciproque comportant toujours un risque, peut-être faible et partiel, de manipulation négative.» (2001 : 19) Pour le domaine qui nous intéresse ici, tous, enseignants et enseignés au même titre, auront par conséquent à gagner en acceptant lucidement la part de «manifluence» dans la relation éducative, autant dire la part de nos pouvoirs et actions sur l'autre, lesquels peuvent s'avérer par là, donc consciemment utilisés, plutôt bénéfiques. Rien ne sert à jouer les ingénus et accepter ou feindre l'ignorance ou l'inconscience quant aux mécanismes dont dispose, de par son rôle, l'éducateur, et qu'il pourrait mettre au profit de l'action commune. Ce plaidoyer en faveur de la lucidité invite l'éducateur entre autres à connaître et utiliser consciemment les mécanismes de la «manifluence» car cette dernière semble, au moins culturellement, intrinsèque à la nature humaine. «Le cerveau, nous assure-t-on, est bâti pour la manifluence. Chaque événement de la vie, depuis la petite enfance, marque nos neurones et crée des habitudes de comportement. Nous agissons la plupart du temps en fonction de ces automatismes que les expériences passées de la vie ont construit dans notre cerveau. Nous avons des "autoroutes" que nous

prenons plus facilement pour aller où nous voulons. [...] Trouver les autoroutes préférées de son interlocuteur est la clé de la réussite de la manfluence.» (*ibidem*, p. 23)

La **communication d'influence** semble par conséquent incontournable, quels que soient le secteur d'activité et les relations qui s'y nouent entre les acteurs en présence. L'éducateur, formateur par définition, aura donc plus que tout autre interlocuteur, intérêt à maîtriser un processus qui, nous pensons l'avoir clairement précisé, se déroule de toute façon aussi indépendamment de la conscience et/ou la volonté des acteurs. Par delà les traits de sa personnalité et pour mener à bonne fin sa principale tâche, celle qui consiste à obtenir de l'autre ce que son rôle lui assigne, l'éducateur se doit de s'initier à des techniques lui permettant de maîtriser les différentes situations éducatives, chacune avec ses propres contraintes et ses enjeux, toujours autres en fonction des personnalités en présence.

Par ailleurs, comme la dimension morale de l'action éducative ferait intervenir une échelle de valeurs culturellement, historiquement et personnellement variable, conduisant par là à une complexification à première vue inextricable du débat en question, nous pensons que, comme pour les relations professionnelles, ici aussi «la seule éthique des conséquences» (Chalvin, 2001 : 29) est en mesure de faire la différence entre ce qui est bénéfique et ce qui est néfaste en matière de comportement d'influence. A cela près qu'il s'agit de bien comprendre et connaître le processus pour être en mesure d'analyser à chaque fois, en fonction des paramètres concrets, la nature «heureuse» et «honnête» des conséquences pour les deux acteurs, aussi bien dans l'immédiat, qu'à moyen et long terme.

Quelques précisions s'imposent pour mieux comprendre la nature spéciale et efficiente de cette approche pragmatique de la communication lorsqu'elle a trait, comme dans ce cas de figure, aux échanges de nature pédagogique et/ou éducative. D'une part, comme «chacun dispose d'une grammaire pour améliorer ses relations avec les autres et développer un bon usage de la manfluence» (*ibidem*, p. 36), il va sans dire que seules les conséquences positives escomptées ou constatées suite à une réflexion responsable sont de nature à orienter l'éducateur et lui éviter aussi bien ses propres maladresses et manfluences abusives que celles des autres à son rencontre. Par conséquent et en deuxième lieu, connaître les mécanismes de la manfluence et les rendre transparents ne peut que déculpabiliser une pratique somme toute naturelle, constitutive de la nature humaine. Puis, si l'éducateur «osera» manfluencer en connaissance de cause, il aura aussi le «courage» de se laisser manfluencer. Il fera ainsi voir aux autres qu'il peut ne pas se sentir dupé, car il saura rester vigilant, sans devenir pour autant un méfiant chronique. «Cela peut être enrichissant, nous assure-t-on: une incitation à agir qui joue de nos penchants et motivations, peut être honnête et bénéfique...». (*ibidem*, p. 33) D'autant plus que dans ce cas,

l'autre, l'enseigné ou l'éduqué, n'attend le plus souvent que ça. Il est du domaine des évidences qu'au cadre des relations pédagogiques et éducatives, le pouvoir sur l'autre est immense et, de surcroît, accepté, voire attendu par le partenaire.

Nous dirions pour conclure ces quelques remarques suscitées par le regard novateur sur l'essence de la manipulation, dont nous avons parlé, que la communication et la relation éducatives ne partagent à notre sens cette spécificité qu'avec la communication artistique, là où le public, tel un apprenti zélé, ne veut le plus souvent que se laisser séduire, charmer, suggestionner, donc manifluencer, voire dominer, par l'artiste-maître. Tel serait selon nous le profil manipulable/manifluençable du public dans le monde de l'art. Pour ce qui est des manipulateurs eux-mêmes, nous aimerions renvoyer ici, ne fût-ce qu'en quelques phrases, aux reproches de **trahison** associée depuis toujours à l'acte de **traduction**. Car il est évident que la force et la faiblesse de toute transposition résident dans cette aventure par laquelle un texte change complètement de visage pour parvenir à transmettre le même message à une catégorie comparable de lecteurs. Comment y parvient-il ? Difficile à trancher et à tracer des contours à une activité aussi complexe et délicate. Mais il serait sans doute utile de rappeler à ce propos les mots du Talmud: «Celui qui traduit littéralement est un faussaire; celui qui ajoute quelque chose est un blasphémateur.» (<http://www.bible-service.net/site/610.html>) On ne saurait pas en conclure que l'influence est inconsciente et elle devient manipulation si elle relève de la décision consciente. Mais il est clair que cette aventure va de pair avec la volonté et la capacité du traducteur à influencer, à manifluencer, sinon carrément à manipuler.

Quant aux risques inhérents de manipulation négative, où que ce soit, dans la vie courante, dans la communication professionnelle, éducative ou artistique, nous pensons qu'ils ne peuvent se muer en chances qu'à travers une prise de conscience de la nature plurivoque et circonstanciée de la communication. Avertis, lucides, pragmatiques, les acteurs des rapports interhumains peuvent espérer agir sur l'autre sans lui nuire. Ce qui pourrait en fin de compte très bien s'appeler **éduquer** ou **former**.

Références bibliographiques

1. Chalvin, D., *Du bon usage de la manipulation*, ESF Editeur, 2001
2. <http://www.bible-service.net/site/610.html>