MANIPULATEUR ET/OU MANIPULÉ. DE L'ART DES RELATIONS HUMAINES

Deliana VASILIU

A boutissement des réflexions d'un formateur chevronné en communication et relations humaines, le présent livre de Dominique Chalvin, *Du bon usage de la manipulation* (ESF Editeur, Paris, 2001, 223 p.), s'adresse aussi bien aux «pros» de la manipulation, en guise d'avertissement, qu'aux «novices» et «innocents», ceux qui s'entêtent à penser qu'il suffit d'être honnête et bien intentionné, d'une part, pour ne pas manipuler, et vigilant, de l'autre, pour ne pas/plus se laisser faire. Aux deux grandes et antagoniques catégories de publics et lecteurs, ce livre enseigne les lois de l'influence et de la manipulation en tous leurs états, s'évertuant à en faire connaître et apprécier aussi et surtout les «bons usages» et, par là, les voies permettant de se défendre de leurs méfaits.

Novateur, lucide et dynamique, cet ouvrage systématique et innovant à plusieurs égards distingue d'abord carrément entre «l'influence», généralement acceptable, et «la manipulation» qui ne l'est sûrement pas, pour lancer ensuite une autre façon d'en parler et jeter le défi de ce qu'il appelle par un mot...qui n'existe malheureusement pas: «la manfluence».

Conscient que la communication et les relations humaines impliquent par nature l'exercice d'un pouvoir sur l'autre, l'auteur se propose d'en finir avec les illusions et, par voie de conséquence, de décrire les composantes de cette manfluence pour en défaire les mécanismes, sans se préoccuper des retombées positives ou négatives de notre action permanente sur l'autre, ces dernières dépendant de bien d'autres facteurs que de la simple volonté du sujet agissant.

Voilà pourquoi l'axiome qui pourrait à notre sens chapeauter le mieux la démonstration cohérente et soutenue de ce livre pragmatique se cache dans l'intitulé de l'un de ses chapitres, celui qui nous dit à juste titre que «Communiquer est subtil». Et plus complexe qu'on ne le pense couramment. Un vrai art, on pourrait dire, toujours incertain, toujours aux frontières. En effet, «Pour réussir dans la vie, nous dit-on, chacun doit savoir communiquer et établir les meilleures relations possibles, sans savoir exactement s'il influence ou s'il manipule.» (p. 24) Les dizaines d'arguments et illustrations en la matière que nous avons devant nous semblent se proposer de rompre une fois pour toutes avec l'approche manichéenne de la communication, aussi bien fausse que dangereuse, selon les dires de l'auteur, celle qui distingue sans nuances aucune entre les «bons» et les «méchants» et ne laisse aucune place aux rapports trop souvent inconscients et aux innombrables automatismes dans les relations interhumaines.

Véritable signal d'alerte, l'ouvrage se constitue en une démonstration fort intéressante et utile des subtilités de la communication. Savoir, mais aussi art et surtout pratique, le développement d'une stratégie de communication honnête et équilibrée pour le plus grand nombre dans la vie professionnelle et personnelle devient la visée prioritaire de cet expert lucide et vigilant.

Paru dans la collection «Formation permanente», série Entreprise, l'ouvrage s'organise en trois volets censés améliorer les compétences et les savoir-faire interrelationnels.

En effet, une première partie, intitulée **Comprendre les enjeux**, est consacrée à une mise au point thématique, suivie par le volet formation proprement dit, celui qui, grâce aux exercices et corrigés proposés, permet de **Mettre en pratique** les réflexions et stratégies développées tout au long de l'ouvrage. Soucieux de se faire comprendre et surtout de servir au-delà des relations de travail qu'il discute en premier, notamment dans la vie privée, l'auteur propose **Pour aller plus loin** comment monter un stage de formation et aussi comment mettre au point un plan d'autoformation.

Psychologue et sociologue de formation, Dominique Chalvin s'adresse ainsi dans une optique formative aux dirigeants et managers, mais aussi aux enseignants et pédagogues, formateurs en tous genres intéressés par le devenir de la communication.

Par ce livre clair et fort organisé, l'auteur propose des questions, mais aussi des réponses, sur l'interaction humaine, autant dire une vision cohérente et complète qui permet d'en connaître aussi bien les abus, que les moyens de s'en défendre et les voies à emprunter.

Vrai guide des relations interhumaines, l'ouvrage que nous recommandons vivement décèle, pour la première fois à notre connaissance, «les ressorts cachés de la communication d'influence» dont il faudrait se munir pour pouvoir, désillusionné, faire face à l'enjeu énorme des échanges professionnels et personnels de plus en plus complexes et subtils.