



# **Manipulations et politiques**

Jérôme NOSSENT, Institut de la décision publique

Cours de pratique de l'argumentation politique

Pr. Geoffrey GRANDJEAN

Année académique 2017-2018

# 1. Introduction

Toute personne qui lira l'intitulé de cette note ne cherchera probablement pas à le contester. Au mieux cherchera-t-elle à nuancer le propos, au pire à le conforter par des lieux communs voire certains exemples bien choisis. Tant il est vrai que l'on imagine fréquemment les lieux d'intrigues appartenant au « monde politique », ce dernier étant peuplés de princes machiavéliens poursuivant leurs intérêts à tout prix.

Si cette vision de la politique est caricaturale, ce qu'elle sous-tend n'est cependant pas dénué d'intérêt. En effet, ainsi que le lecteur le découvrira en suivant le fil de nos réflexions, les pratiques manipulatoires peuvent être le fait de tout un chacun, consciemment ou non<sup>1</sup>. Dès lors que les hommes politiques sont avant tout des hommes et des femmes qui évoluent dans un cadre davantage exposé à l'attention de leurs pairs, desquels ils sont considérés redevables, il peut paraître logique que leurs tentatives de manipulation, lorsqu'elles sont révélées, aient davantage de visibilité.

## 2. Une pluralité d'usages

### 2.1. Populaire

Le terme de manipulation peut recouvrir différents sens selon le domaine dans lequel il est utilisé. Ainsi, le sens populaire de la manipulation représente celle-ci comme la capacité de « faire de quelqu'un ce qu'on veut »<sup>2</sup>. À la manière d'un marionnettiste au moyen de sa croix d'attelle, le manipulateur obtient de sa victime qu'elle accomplisse aveuglément ses moindres désirs. Si cette représentation fantasmée est régulièrement

---

<sup>1</sup> Nous revenons sur le cas des manipulations inconscientes dans la suite de notre exposé.

<sup>2</sup> ALMEIDA, Fabrice D', *La manipulation*, 2. éd. mise à jour, Paris, Presses Universitaires de France, Que sais-je?, n° 3665, 2006, p. 3.

alimentée par la mise au jour d'individus capables d'assurer une emprise apparemment sans borne, sur certains de leurs semblables<sup>3</sup>.

## 2.2. En science politique

En science politique, la manipulation apparaît comme un mode particulier d'exercice du pouvoir. Ainsi, selon Philippe Braud, le pouvoir s'exerce selon deux modes possibles : l'injonction et l'influence. Alors que l'injonction est fondée sur la coercition, soit la potentialité d'une sanction négative, l'influence repose sur la possibilité de sanction positive, ou récompense, voire sans qu'il soit nécessaire de recourir à un quelconque appât<sup>4</sup>. L'influence elle-même se décompose en trois modes que sont la persuasion, l'autorité et la manipulation. La première, la persuasion, consiste à convaincre l'individu vers lequel elle est dirigée d'où sont ses intérêts. La deuxième, l'autorité, repose plutôt sur le crédit qu'accorde l'individu à la figure autoritaire, dont il s'efforce d'accomplir les désirs sans que cela ne lui soit nécessairement exprimé. La troisième, la manipulation, consiste, pour le manipulateur à agir sur l'environnement du manipulé afin d'obtenir de sa part certains comportements, sans toutefois que le second ait conscience des agissements du premiers. Qualifiée de « persuasion clandestine » par Philippe Braud, il s'agirait de la seule forme d'influence à laquelle il est impossible de résister tant que le manipulé demeure dans l'ignorance de sa condition<sup>5</sup>.

---

<sup>3</sup> Dans la fiction, nous ne pouvons nous empêcher d'évoquer l'infâme Professeur Septimus, qui dans les aventures de Black et Mortimer par Edgar P. JACOB, conditionne le colonel Olrik afin d'en faire une arme redoutable : la Marque Jaune. Dans la vie réelle, les mésaventures de victimes de pervers narcissiques, gourous ou prêcheurs font régulièrement les choux gras de la presse.

<sup>4</sup> BRAUD, Philippe, « Du pouvoir en général au pouvoir politique », in GRAWITZ, Madeleine (dir.), *Traité de science politique. 1: La science politique, science sociale. L'ordre politique*, 1. ed, Paris, Presses Univ. de France, 1985, p. 352.

<sup>5</sup> BRAUD, Philippe, *Sociologie politique.*, 10e édition., Paris, Lextenso Éditions, Manuel, 2011, pp. 353-354.

### 2.3. En psychologie sociale

La psychologie sociale s'est également penchée à maintes reprises sur des phénomènes de manipulation. Le *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* de Jean-Léon Beauvois et Robert-Vincent Joule recense un certain nombre de techniques de manipulations. Il indique que les individus usant de techniques de manipulation « amène des gens à se comporter en *toute liberté* différemment de la façon dont ils se seraient comportés spontanément [...] »<sup>6</sup>. Cela signifie que, dans les méthodes manipulatoires décrites par les auteurs, les victimes agissent, certes dans la direction souhaitée par le manipulateur, mais qu'elles conservent toutefois la liberté de s'y refuser. Les auteurs qualifient ces comportements de « soumission librement consentie »<sup>7</sup>. Cette apparente liberté de refuser est toutefois limitée puisqu'il s'avère que tout individu placé dans la même situation réagirait probablement de manière similaire<sup>8</sup>.

### 2.4. En rhétorique

Dans le domaine de la rhétorique, Philippe Breton distingue argumentation et manipulation en partant du critère normatif établi par Aristote dans *La Rhétorique*, « Ne pas plaider en dehors de la cause »<sup>9</sup>. Plaider en dehors de la cause revient à « faire du hors-sujet », à mobiliser certaines images, certains exemples qui ne sont pas liés directement à l'argumentation en cours. D'autres auteurs proposent de distinguer la persuasion de la manipulation : « La persuasion suppose l'acceptation et le consentement

---

<sup>6</sup> BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert-Vincent, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 2004, pp. 14-15.

<sup>7</sup> *Ibid.*, p. 16.

<sup>8</sup> *Ibid.*, p. 26.

<sup>9</sup> BRETON, Philippe, « 14. Le « plaider en dehors de la cause » d'Aristote : un critère technique pour séparer argumentation et manipulation ? », in BONNAFOUS, Simone, CHIRON, Pierre, DUCARD, Dominique et LÉVY, Carlos (dir.), *Argumentation et discours politique : Antiquité grecque et latine, Révolution française, monde contemporain*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, Res publica, 2015, p. 10.

de l'interlocuteur »<sup>10</sup>. La manipulation, elle, entrave l'exercice de ce libre arbitre<sup>11</sup>. Considérée comme violente et contraignante, la manipulation est à rapprocher de l'intimidation et de la menace<sup>12</sup>. Si elle emprunte, en apparence, à l'argumentation ou à la persuasion, la manipulation se caractérise par sa dissimulation<sup>13</sup>.

À la vue de ces définitions et caractéristiques, une description plus opérationnelle de ce qu'est la manipulation en rhétorique nous paraît nécessaire pour les développements à venir. Dans *La Rhétorique*, Aristote énonce trois « preuves inhérentes au discours », que l'on peut assimiler à trois ressorts sur lequel l'orateur peut agir : l'ethos, le pathos et le logos. L'ethos, « [c]'est le caractère moral (de l'orateur) qui amène la persuasion, quand le discours est tourné de telle façon que l'orateur inspire la confiance »<sup>14</sup>. Le pathos, « [c]'est la disposition des auditeurs, quand leurs passions sont excitées par le discours. Nous portons autant de jugements différents, selon que nous anime un sentiment de tristesse ou de joie, d'amitié ou de haine »<sup>15</sup>. Le logos correspond au « [...] discours lui-même [qui permet de persuader] lorsque nous démontrons la vérité, ou ce qui paraît tel, d'après des faits probants déduits un à un »<sup>16</sup>.

La manipulation, dans ce contexte, consisterait en un détournement intentionnel, frauduleux et dissimulé de ces ressorts d'action. La manipulation de l'ethos est une modification volontaire et fautive de l'image renvoyée par l'orateur. La manipulation du pathos insiste sur le

---

<sup>10</sup> ROQUE, Georges et ANA LAURA NETTEL D., « Argumentation persuasive vs manipulation », in ROQUE, Georges et ANA LAURA NETTEL D. (dir.), *Persuasion et argumentation*, Paris, Classiques Garnier, Rencontres ; Série Rhétorique, stylistique, sémiotique, n° 127. 1, 2015, p. 183.

<sup>11</sup> *Ibid.*

<sup>12</sup> *Ibid.*, p. 184.

<sup>13</sup> NETTEL, Ana Laura et ROQUE, Georges, « Persuasive Argumentation Versus Manipulation », *Argumentation*, 1 mars 2012, vol. 26, n° 1, p. 57.

<sup>14</sup> ARISTOTE, *Poétique et Rhétorique*, Charles-Emile RUELLE (trad.), Paris, Garnier frères, Chefs-d'oeuvre de la littérature grecque, 1922, p. 83.

<sup>15</sup> *Ibid.*

<sup>16</sup> *Ibid.*

rôle des sentiments au détriment de la réflexion, parfois même en la disqualifiant. La manipulation du logos, quant à elle, peut se faire de plusieurs façons, par le recours aux sophismes ou par le dévoiement d'arguments de base légitimes (autorité, analogie, cadrage et communauté)<sup>17</sup>.

## 2.5. Deux points communs

De ces différentes définitions, nous pouvons tirer à tout le moins deux caractéristiques essentielles de la manipulation, communes aux domaines abordés : la dissimulation et l'intention. D'une part la dissimulation est omniprésente dans le cadre de manipulations, qu'il s'agisse des objectifs du manipulateur, des pratiques de celui-ci, voire des résultats obtenus, ceux-ci seront inconnus du manipulé. D'autre part, le caractère intentionnel de la manipulation est primordial pour aborder les différents mécanismes qui la sous-tendent. En effet, il permet de distinguer la manipulation de la pluralité des phénomènes d'influence sociale<sup>18</sup>. Le manipulateur agit d'une certaine façon, de manière intentionnelle, afin de servir prioritairement ses propres intérêts<sup>19</sup>.

## 2.6. D'un point de vue éthique

Le recours à la manipulation a, de tout temps, posé question. Dans le cadre des premières sociétés démocratiques, où la rhétorique jouait un rôle essentiel, la dénonciation des paroles séductrices et démagogiques

---

<sup>17</sup> « Pratique de l'argumentation politique », Cours, ULiège, 2017.

<sup>18</sup> JACQUEMAIN, Marc, « Pouvoir et consentement : quelques réflexions impressionnistes », in *Penser la négociation : mélanges en hommage à Olgierd Kutny*, Bruxelles, De Boeck, 2008, p. 3; ALMEIDA, Fabrice D', *La manipulation*, op. cit., p. 41.

<sup>19</sup> JOULE et BEAUVOIS font cependant état de pratiques manipulatoires pouvant *in fine*, servir les intérêts des individus manipulés, voire de publics tiers. Voir BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert, *La soumission librement consentie: comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire ?*, 7<sup>e</sup> éd., Paris, PUF - Presses Universitaires de France, 2017, 232 p.

apparu comme nécessaire<sup>20</sup>. Aristote décrit notamment le cas de cité où « plaider en dehors de la cause » a été interdit<sup>21</sup>. Le disciple de Platon considère que convaincre doit se faire sans ruse, ni violence, rejetant la séduction et la démagogie qui sous-tendent la manipulation<sup>22</sup>. Pourtant, nul ne niera une part de séduction dans l'argumentation. De même, la mise en place d'un protocole d'argumentation pourrait être considérée comme une forme de manipulation, le contenu de ce dernier n'étant pas connu de l'audience<sup>23</sup>.

On le constate rapidement, le recours ou non à la manipulation, ainsi que le degré de celle-ci, dépendent largement des critères éthiques des individus, des groupes et de la société concernés. Alors que dans certains lieux, toute pratique manipulatoire sera bannie et durement réprimée, dans d'autres elle sera au contraire tolérée, voire considérée comme ordinaire. De plus, pourront prétendre les esprits malicieux, la manipulation est possible quel que soit le contexte, tant qu'elle n'est pas mise au jour. Auquel cas, la stratégie de son auteur est ruinée, ses effets ainsi que, dans certains cas, sa réputation. On se méfie de l'individu dont on connaît le manque de sincérité, d'autant plus lorsque ce dernier est avéré. A cette mise en garde, Philippe Breton ajoute le fait que, sur le long terme, les manipulations perdent de leur efficacité<sup>24</sup>. Ce dernier auteur met aussi en avant la tension mentale à laquelle serait soumis le manipulateur, rendant ce dernier psychologiquement vulnérable<sup>25</sup>.

---

<sup>20</sup> BRETON, Philippe, « Comment résister à la manipulation ? Analyse du coup dit « de l'anneau d'or » », *Connexions*, 14 juin 2011, n° 95, p. 102.

<sup>21</sup> *Ibid.*

<sup>22</sup> BRETON, Philippe, *Convaincre sans manipuler: apprendre à argumenter*, Paris, La Découverte, 2015, p. 12.

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 59.

<sup>24</sup> *Ibid.*, p. 34.

<sup>25</sup> *Ibid.*, p. 37.

## 2.7. En garde !

Le discours ici tenu tendrait à décourager toute tentative d’user de la manipulation, étant donné les retours de flammes auxquels s’exposent les individus souhaitant s’y adonner. Pour quelle raison, dès lors, est-il nécessaire d’enseigner et de décrire les multiples techniques de manipulation ? Parce qu’il est établi que la meilleure façon de se prémunir des tentatives de manipulations passe par la vaccination. La connaissance des mécanismes à l’œuvre dans le cadre des manipulations augmente les chances de ne pas se laisser prendre. Cette perspective reprend à la théorie de l’inoculation de McGuire : la mise en contact préalable d’un individu avec des croyances auxquelles il pourrait être confronté permet à cet individu de développer une résistance à celle-ci<sup>26</sup>. De plus, l’individu « armé » de contre-argument sera plus à même de résister aux tentatives d’influence<sup>27</sup>. Couplée à cette information préalable, une prise de distance sera souvent nécessaire, afin d’évaluer la situation dans laquelle nous nous trouvons et d’adopter la tactique adéquate<sup>28</sup>.

En somme, la connaissance des phénomènes manipulatoires et l’apprentissage des façons d’y résister enrichissent considérablement l’esprit critique du citoyen et contribuent à lui donner une vision avertie du monde, parfois hostile, dans lequel il est appelé à évoluer.

## 3. La manipulation en politique

Comme précédemment expliqué, la manipulation est un concept qui apparaît dans le cadre de différentes disciplines. Or, si les phénomènes étudiés présentent certains grands traits communs, telle la dissimulation

---

<sup>26</sup> MCGUIRE, W. J., « Resistance to persuasion conferred by active and passive prior refutation of the same and alternative counterarguments », *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, vol. 63, n° 2, pp. 326-332.

<sup>27</sup> GOSLING, Patrick (coord.), BOUCHET, Jérôme, CHANTON, Olivier, KREEL, Valérie, MAZÉ, Corinne, RIC, François et RICHARD, Ghislaine, *Psychologie sociale. T. 1, T. 1*, Rosny-sous-Bois, Bréal, 2009, p. 142.

<sup>28</sup> BRETON, Philippe, « Comment résister à la manipulation ? », *op. cit.*, p. 108.



des procédés, cela ne signifie pas que tout type de manipulation est étudié au travers de chaque discipline. La manipulation désigne donc des conceptions diverses, et par conséquent, des phénomènes distincts selon les disciplines.

Dès lors qu'il est question de la manipulation en politique, nous retiendrons dans le cadre de nos démonstrations les approches de trois disciplines : une première approche *via* la psychologie sociale, une deuxième *via* la rhétorique, en concluant par la troisième, *via* les sciences politiques.

### 3.1. La manipulation psychologique

#### 3.1.1. Le Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens

Les phénomènes de manipulation en psychologie sociale ont notamment été étudiés par de Jean-Léon Beauvois et Robert-Vincent Joule. Leur *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, comme l'indique son intitulé, vise à prémunir les lecteurs des manipulations auxquelles ils peuvent être confrontés, mais aussi d'armer ceux qui désireraient avoir recours à ces pratiques<sup>29</sup>. Les auteurs considèrent en effet la manipulation comme *l'ultima ratio* de ceux qui ne peuvent se prévaloir de l'usage de la force ou de moyens de pression<sup>30</sup>. Cette considération ne signifie pour autant pas que les possesseurs de la force ou de moyens de pression renonceraient à l'usage de la manipulation, que du contraire<sup>31</sup>. Il semble donc préférable pour les auteurs que les différentes parties puissent lutter à armes égales.

Sur la base des recherches menées dans ce domaine depuis la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, dont certaines sont décrites dans l'ouvrage, les

---

<sup>29</sup> BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert-Vincent, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, *op. cit.*, p. 19-20.

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 16-20.

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 18.

auteurs expliquent les mécanismes à l'œuvre dans les phénomènes de manipulation. En outre, l'ouvrage présente une typologie des modes de manipulation, envisageant même la combinaison de certains pour optimiser les résultats.

### 3.1.2. L'engagement

Pour comprendre le fonctionnement des manipulations décrites, il est utile de les décomposer en plusieurs étapes. En effet, la plupart des manipulations reposent sur l'engagement pris par le manipulé dans un premier temps, engagement qui le mènera à adopter un comportement précis dans un second temps. Notons dès à présent que cet engagement doit être perçu comme totalement libre par le manipulé pour une efficacité optimale de la seconde étape. L'expression « effet de gel » traduit l'adhésion à la décision prise par l'individu dans un premier temps. Cette décision aura tendance à impacter le champ des possibles, réduisant ce-dernier.

Pour illustrer leurs propos, les auteurs mobilisent notamment une expérimentation, menée par Moriarty. Dans celle-ci un acteur, seul à la plage, s'éloigne momentanément de son emplacement, où il laisse un transistor. Dans un premier cas, il demande à une personne à proximité de garder un œil sur ses affaires, ce qu'il ne fait pas dans un second cas où il demande simplement des allumettes. L'individu s'étant éloigné, un complice s'approche et subtilise le poste radio, laissé *a priori* sans surveillance. La répétition de ces mises en situation met en évidence des réactions radicalement différentes de la part des voisins : dans le premier cas, 95% des individus à qui il a été demandé de surveiller les affaires réagissent, alors que dans le second cas, seul 20% des témoins du vol réagissent<sup>32</sup>. Ce qui différencie les deux situations est l'engagement

---

<sup>32</sup> BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert-Vincent, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, *op. cit.*, p. 27.

obtenu dans un premier temps de la part des individus, qui les conduisit à réagir lors de la tentative de vol.

### 3.1.3. L'automanipulation

Ces mécanismes sont à l'œuvre dans le cas d'interactions sociales, mais caractérisent également un certain nombre de phénomènes d'automanipulation, tels la dépense gâchée ou le piège abscons. La dépense gâchée désigne la situation d'une personne, ou d'un groupe de personnes ne pouvant se résoudre à abandonner une décision adoptée initialement, malgré l'évidence même de son inefficience actuelle, en raison des investissements réalisés<sup>33</sup>. Ainsi, rester jusqu'au bout d'une séance de cinéma pour la bonne raison qu'on a payé sa place et malgré le fait que l'on constate que le film est un navet manifeste, illustre ce phénomène de dépense gâchée<sup>34</sup>. Il serait vraisemblablement plus agréable de sortir de la salle et de s'adonner à d'autres activités. Pourtant, la grande majorité des personnes resteront jusqu'à la fin du film. Le piège abscons ne se distingue pas tellement de la dépense gâchée, mais désigne davantage la difficulté qu'a un individu de faire le deuil de ses pertes mais qui espère toutefois qu'il parviendra à atteindre son but initial ou que sa situation va s'améliorer<sup>35</sup>. Les casinos regorgent d'individus pris au piège dans cette spirale infernale. De plus, ces automanipulations sont d'autant plus durables que les individus auront tendance à justifier leur comportement, les empêchant dès lors de s'écarter du cheminement entrepris<sup>36</sup>.

Le passage de l'automanipulation à la manipulation se fait lorsque le comportement préparatoire est conditionné par une intervention tierce, mais surtout lorsque cette intervention vise à l'extorsion d'une première

---

<sup>33</sup> *Ibid.*, p. 37.

<sup>34</sup> *Ibid.*

<sup>35</sup> *Ibid.*, p. 38-39.

<sup>36</sup> *Ibid.*, p. 48.

décision, qui aura le don d'engager le manipulé à suivre une voie largement déterminée<sup>37</sup>. Cette première phase est dite « d'amorçage ».

Au cours de la phase d'amorçage, les auteurs soutiennent que le sentiment de liberté qu'éprouve l'individu quant à son choix conditionnera les effets de la manipulation, dans un second temps. Plus un individu se sent libre, plus il est susceptible de se faire manipuler<sup>38</sup>. Les expérimentations faisant la démonstration de l'importance de la phase d'amorçage ne manquent pas. A titre d'exemple, celle réalisée par Cialdini en 1978 reflète une situation que tout un chacun a probablement déjà vécue. Il s'agissait pour un chercheur de contacter des étudiants de psychologie par téléphone pour leur proposer de participer à une expérience<sup>39</sup>. Afin de mesurer la différence d'effet de la condition d'amorçage, la conversation pouvait avoir lieu de deux façons différentes. Dans celle de contrôle, les étudiants recevaient toutes les informations concernant les modalités pratiques, dont l'heure très matinale à laquelle ils devaient se présenter. Il leur était ensuite demandé s'il acceptaient de participer. Dans la condition d'amorçage, les étudiants recevaient la plupart des informations, exceptée l'heure de début. On leur demandait ensuite s'ils acceptaient de participer à l'expérience, puis on leur communiquait l'heure de début. Il leur était alors demandé de confirmer. Le fait d'utiliser ce subterfuge augmente non seulement le taux d'acceptation (de 79% dans la condition de contrôle, on passe à 95% grâce à l'amorçage), mais également le taux de présence effective le jour de l'expérience (24% dans la condition de contrôle et 53% dans la condition d'amorçage)<sup>40</sup>.

---

<sup>37</sup> *Ibid.*, p. 51.

<sup>38</sup> *Ibid.*, p. 61.

<sup>39</sup> Aux États-Unis, les étudiants sont tenus, dans le cadre de leur cursus, de participer à certaines expériences menées au sein de leur université. Voir *Ibid.*, p. 58.

<sup>40</sup> *Ibid.*, p. 63-64.

Certains manipulateurs useront éventuellement de la technique du leurre. Elle consiste à faire miroiter au manipulé certains avantages afin de l'amener à prendre une décision, puis de l'informer d'un changement de circonstance remettant en cause ces avantages et ne permettant pas d'adopter le comportement initialement choisi<sup>41</sup>. Une alternative moins avantageuse est alors présentée, que le manipulé est davantage susceptible de choisir que s'il n'avait pas été attiré au préalable. Ce phénomène est notamment observable durant la période des soldes : on rentrera dans un magasin attiré par les prix cassés annoncés, pour en ressortir en ayant acheté des articles non soldés<sup>42</sup>.

À ce stade de nos explications, un certain nombre de techniques de manipulations plus élaborées vont être présentées.

#### 3.1.4. Le pied dans la porte

La première est celle dite du « pied dans la porte ». Elle se déroule en deux phases. Lors de la première phase, le manipulateur, en lui adressant une requête très simple, obtiendra du manipulé un comportement préparatoire non problématique, peu coûteux, dans un contexte de libre choix<sup>43</sup>. Lors de la seconde phase, une requête plus coûteuse sera présentée au manipulé qui acceptera plus facilement celle-ci, dès lors qu'il a accepté la requête lors de la première phase. Comme le soulignent les auteurs, « l'effet de pied-dans-la-porte traduit à nouveau un effet de persévération d'une décision antérieure »<sup>44</sup>.

---

<sup>41</sup> *Ibid.*, p. 69.

<sup>42</sup> Dans la suite de nos développements, nous nous focalisons davantage sur les techniques de manipulation et leur déroulement que sur les phénomènes psychologiques qui les sous-tendent, pour la description desquels nous renvoyons au *Petit Traité*. Voir BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert-Vincent, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, *op. cit.*

<sup>43</sup> *Ibid.*, p. 103.

<sup>44</sup> *Ibid.*

A titre d'exemple, on citera l'expérimentation menée par Pliner, Host et Saari en 1974<sup>45</sup>. Dans celle-ci, une dame représentant une association contre le cancer fait du porte à porte. Aux habitants rencontrés, elle demande simplement de porter une petite broche dans le cadre de la campagne. 100% des personnes acceptent. Le lendemain, une autre dame, de la même association, vient quémander de l'argent auprès des habitants. Dans le cas où les personnes n'ont pas été sollicitées la veille, 45,7% acceptent de donner de l'argent, le montant moyen s'élevant à 0,58\$. En revanche, dans le cas où les habitants ont été préparés par la première visite, en acceptant de porter une petite broche, ils sont 74% à accepter de donner de l'argent, pour un montant moyen de 0.98\$ !

Malgré son apparente facilité, un bon pied-dans-la-porte requiert le respect d'un certain nombre de critères, parmi lesquels le coût du comportement préparatoire, le délai entre les deux requêtes, l'acceptation de l'acte préparatoire et la nature du comportement attendu, qui doit être de même nature que le comportement attendu<sup>46</sup>.

Si la pratique ici décrite se situe à un niveau individuel, on peut retrouver ce type de méthode à un niveau plus large, dans le cadre de discours ou d'activités politiques. Dans le cas de réforme notamment, il sera plus aisé de faire accepter une grosse réforme si celle-ci a été préalablement préparée par des réformes de moindre importance. La difficulté, lorsqu'il s'agit de qualifier de telles manœuvres de manipulation, vient de l'essence même du concept : il faut pouvoir prouver l'intention et que la manœuvre soit éventée.

---

<sup>45</sup> PLINER, Patricia, HART, Heather, KOHL, Joanne et SAARI, Dory, « Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique », *Journal of Experimental Social Psychology*, janvier 1974, vol. 10, n° 1, pp. 17- 22.

<sup>46</sup> BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert-Vincent, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, *op. cit.*, p. 106-112.

### 3.1.5. La porte-au-nez

La deuxième technique de manipulation est, à certains égards, l'inverse d'un pied-dans-la-porte : il s'agit de la technique dite de la « porte-au-nez »<sup>47</sup>. Celle-ci consiste à demander au manipulé un comportement au coût exorbitant et, face à son reçu certain, de lui proposer une alternative moins coûteuse, qu'il acceptera probablement. Les deux demandes devront appartenir au même registre d'action<sup>48</sup>. Cette pratique n'est pas neuve et s'apparente à du marchandage : le coût d'un bien est surévalué dans un premier temps par un vendeur afin, lors de la négociation, d'atteindre le coût de vente réellement désiré. De son côté, le client sous-évaluera l'objet de la transaction dans un premier temps pour finalement accepter d'augmenter le prix qu'il est prêt à donner.

### 3.1.6. Le toucher

La troisième technique de manipulation s'intitule tout simplement le « toucher », pour la bonne et simple raison qu'il s'agit de toucher son interlocuteur, en lui prenant le bras par exemple avant d'effectuer une requête. Ce simple geste contribuera à augmenter les chances d'acceptation. Différentes études mettent en effet les effets positifs du toucher, tel le fait de « modifier positivement la perception du statut d'un inconnu<sup>49</sup> ou de « créer chez la personne touchée une humeur positive<sup>50</sup>.

Appliqué à la politique, cet exemple se retrouve particulièrement en périodes électorales, durant lesquelles, écumant les marchés, les candidats serrent les mains des badauds, posant la main sur leur épaule simultanément. Le caractère plus tactile de certains hommes et femmes

---

<sup>47</sup> *Ibid.*, p. 117.

<sup>48</sup> *Ibid.*, p. 119.

<sup>49</sup> STORRS, Debbie--Kleinke, « Evaluation of High and Equal Status Male and Female Touchers », *Journal of Nonverbal Behavior*, 1990, vol. 14, n° 2, pp. 87–96.

<sup>50</sup> FISHER, Jeffrey D., RYTTING, Marvin et HESLIN, Richard, « Hands Touching Hands: Affective and Evaluative Effects of an Interpersonal Touch », *Sociometry*, 1976, vol. 39, n° 4, pp. 416- 421.

politiques indisposera certains, mais contribue sans nul doute à améliorer globalement la perception qu'en auront leurs interlocuteurs.

#### 3.1.7. Le pieds-dans-la-bouche

La quatrième technique s'appelle « le pied dans la bouche ». Elle consiste simplement à faire précéder sa requête d'un « Comment allez-vous ? »<sup>51</sup>. Le fait pour le manipulé de répondre « Ça va », comme le veut les conventions sociales, le mettrait potentiellement en meilleure condition pour accepter la requête effectuée après<sup>52</sup>. Pour d'autres chercheurs, ce qui est primordial, c'est le fait d'entamer le dialogue, ce que cette demande anodine permet.<sup>53</sup>

#### 3.1.8. La-crainte-puis-soulagement

La cinquième technique, de « la crainte puis soulagement », consiste, dans un premier temps, à susciter la peur chez le manipulé. Dans un second temps, très proche du premier, le « danger » qui suscite la peur est écarté (soit parce qu'il est rendu inconsistant, soit qu'il est présenté comme un malentendu). Une requête est alors soumise, que l'individu aura davantage tendance à accepter.

#### 3.1.9. L'étiquetage

La sixième technique, celle de l'étiquetage, consiste à attribuer certaines qualités à une personne, qu'on veut voir faire preuve de celles-ci<sup>54</sup>. Dire à quelqu'un qu'elle est bien aimable aura tendance à la conduire à se comporter aimablement. Dans le prolongement de cette idée, le fait de dire à son interlocuteur, au cours d'une discussion, « Vous êtes capable de

---

<sup>51</sup> BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert-Vincent, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, *op. cit.*, p. 149.

<sup>52</sup> *Ibid.*, p. 150-151.

<sup>53</sup> *Ibid.*, p. 152.

<sup>54</sup> *Ibid.*, p. 155-157.



comprendre ça. », le poussera à répondre positivement, voire à donner son assentiment.

#### 3.1.10.D'autres techniques et quelques variantes

Plusieurs autres petites techniques viennent s'ajouter à celles ici présentées, parmi lesquelles celle du « Mais vous êtes libre de » ou celle du « Un peu c'est mieux que rien », qui accolées à une requête, permet d'augmenter les bénéfices moyens récoltés.

Il est possible de combiner différentes techniques, afin d'en renforcer les effets. Beauvois et Joule citent ainsi le cas d'un pied-dans-la porte combiné à un toucher, voire à un étiquetage. Il serait également possible de « doubler » certaines techniques, tel un double « pied-dans-la-porte » ou une « double-porte-au-nez », les requêtes allant croissant dans le premier, décroissant dans le second.

Enfin, notons que les techniques décrites provoquent les mêmes effets dans des contextes culturels différents. À titre d'exemple, l'application d'un toucher, que ce soit en France, Roumanie ou Russie, permet d'augmenter le taux d'acceptation des populations testées<sup>55</sup>.

---

<sup>55</sup> SAMSON, Luminata, « Recherches expérimentales dans le paradigme de la soumission librement consentie », *Social Psychology (Psihologia socială)*, 2010, n° 26, pp. 73-84.

## 3.2. La manipulation rhétorique

En rhétorique, comme nous l'avons présenté, la manipulation peut avoir plusieurs acceptations possibles. Nous proposons de classer les différents types de manipulations selon leur appartenance aux modes de persuasion issus la classification aristotélique, l'*ethos*, le *pathos* et le *logos*<sup>56</sup>. Notre réflexion se limitera aux « discours politiques », au sens restreint que leur donne notamment Christian Le Bart, en tant que « discours produit par les hommes (et les femmes !) 'politiques' »<sup>57</sup>. Comme le souligne ce dernier auteur, la définition se veut restrictive, puisque basée sur le producteur du discours, alors que d'autres définitions prennent en compte le contenu du discours, le mode de diffusion ou ses effets<sup>58</sup>.

### 3.2.1. Ethos

À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la notion d'*ethos* fait son retour dans les sciences du langage<sup>59</sup>. L'apparence d'honnêteté de l'orateur, son *ethos*, est considérée comme primordiale dans le cadre de son argumentation<sup>60</sup>. La façon dont se présentera l'orateur verbalement aura un impactera inévitablement sur son auditoire, tant sur la façon dont il est perçu que sur celle dont son message le sera<sup>61</sup>. Selon que l'on se sent proche d'un interlocuteur, qu'on le considère comme crédible, compétent, honnête, ou attractif, la réception de ses dires sera différente. Il est donc tentant de modifier la réalité au travers de son discours afin de s'afficher positivement. Nous

---

<sup>56</sup> ARISTOTE, *Poétique et Rhétorique*, *op. cit.*

<sup>57</sup> LE BART, Christian, *Le discours politique*, Paris, Presses Univ. de France, Que sais-je?, n° 3397, 1998, p. 6.

<sup>58</sup> *Ibid.*

<sup>59</sup> AMOSSY, Ruth, « L'éthos et ses doubles contemporains. Perspectives disciplinaires, Ethos and its contemporary equivalents. Disciplinary perspectives », *Langage et société*, 27 août 2014, n° 149, p. 13.

<sup>60</sup> BRETON, Philippe, *Convaincre sans manipuler*, *op. cit.*, p. 143.

<sup>61</sup> Dans le cadre de nos propos, nous nous limiterons à la façon dont l'homme politique se présente au travers de son discours, selon la typologie présentée. Voy. notamment les développements accordés à la mise en scène politique in HITZLER, Ronald, « Mise en scène et représentation de la politique aujourd'hui. », *Trivium. Revue franco-allemande de sciences humaines et sociales - Deutsch-französische Zeitschrift für Geistes- und Sozialwissenschaften*, Didier RENAULT (trad.), 5 février 2014, n° 16.

aborderons deux types de travestissements dans le cadre de cette présentation : ceux ayant trait à la crédibilité et ceux ayant trait à l'attractivité<sup>62</sup>.

#### A. La crédibilité

Afin de certifier de sa crédibilité, l'orateur cherchera à renforcer, au travers de son discours, l'image de sa compétence et de son honnêteté. Nous nous tiendrons à une définition large de la compétence, à savoir la capacité de l'individu de réaliser certaines actions, mais également de sa connaissance plus ou moins approfondie d'un domaine. Certains chercheront ainsi à surestimer leurs compétences, voire à produire de toute pièce une image de personne compétente, dans le cadre de leur discours, que ce soit par le recours à un vocable savant, des formulations complexes, des citations de personnages éminents<sup>63</sup>. Il sera également tentant pour une personne compétente dans un domaine d'étendre sa compétence à d'autres domaines, du moins dans son discours. L'homme politique en période électorale aura particulièrement tendance à surestimer les compétences, institutionnelles dans ce cas, que lui confèrera le poste convoité.

*En février 2014, alors candidate à la Mairie de Paris, Nathalie Kosciusko-Morizet expliquait, à la télévision, sa volonté de mise en place du haut débit dans le métro parisien. Comme lui firent remarquer certains journalistes par la suite, le Maire de Paris n'a pas de pouvoir direct sur le fonctionnement de la Régie autonome des transports parisiens (RATP), a qui est confiée la gestion du métro parisien, cette dernière étant un établissement public à*

---

<sup>62</sup> Ces deux aspects sont également abordés dans le cadre des études de psychologie sociale, nous faisons ici le choix de les appliquer au discours. Voy. GOSLING, Patrick (coord.), BOUCHET, Jérôme, CHANTON, Olivier, KREEL, Valérie, MAZÉ, Corinne, RIC, François et RICHARD, Ghislaine, *Psychologie sociale. T. 1, T. 1, op. cit.*, p. 134-135.

<sup>63</sup> À noter que ces manœuvres ne relèvent pas seulement du monde politique. Voir à ce sujet l'ouvrage de Sokal et Bricmont consacré aux impostures intellectuelles dans le domaine des sciences sociales. SOKAL, Alan D. et BRICMONT, J., *Impostures intellectuelles*, Paris, O. Jacob, 1997, 276 p.

*caractère industriel et commercial. Une belle promesse intenable<sup>64</sup>.*

Toujours dans le but de conforter sa crédibilité, l'homme politique présentera un discours empreint d'honnêteté. Ce qu'il dit, il le présente comme vrai et est lui-même certain de sa véracité. Il emploiera certaines descriptions, certaines images, certains faits, afin d'étayer sa position d'honnête homme et donc de la probité de son discours.

*En 2014, en France, éclate l'affaire politico-financière « Bygmalion », relative au financement de la campagne électorale du candidat à la présidentielle de 2012, Nicolas Sarkozy. Jérôme Lavrilleux, ex-trésorier de l'UMP donne une interview « confession » à la chaîne BFM TV afin de présenter sa vérité à propos de l'affaire. Pour prouver sa bonne foi, il explique, à la fin de l'interview, que son but n'a jamais été de faire fortune : « J'ai une maison, c'est mon seul bien, que j'ai acheté il y a six ans, que je retape tous les weekends avec mon père à la campagne. Il me reste 14 ans de crédits à rembourser, je n'ai jamais fait ça pour me foutre du fric dans la poche. Voilà. J'ai fait ça, j'ai adhéré au RPR en 89, parce que j'avais été dégoûté que ma ville passe aux mains des communistes. [...] Ca fait pathétique, je suis désolé.»<sup>65</sup>*

Sans revenir sur l'affaire, ni sur la vérité des propos tenus par chacune des parties, nous désirons surtout pointer l'absence de cause entre l'épanchement de l'ex-trésorier et le sujet traité. Ce n'est pas parce qu'il ne cherche pas à s'enrichir personnellement et qu'il a investi dans une maison que ce qu'il dit à propos de l'affaire est nécessairement vrai.

---

<sup>64</sup> LE LIBOUX, TIPHAINÉ, « Quand NKM veut commander la RATP », *Les décodeurs*.

<sup>65</sup> BONI, Marc De, « La confession de Jérôme Lavrilleux sur l'«engrenage» qui a conduit à l'affaire Bygmalion », 27 mai 2014, 27 mai 2014.

## B. L'attractivité

Non seulement, l'orateur a tout intérêt à se montrer crédible, mais il doit également séduire son auditoire, se rendre attirant et digne d'intérêt. Parmi les ressorts sur lesquels il peut jouer, nous en retiendrons trois qui peuvent être utilisés à des fins manipulatoires : la familiarité, la similarité et la sympathie<sup>66</sup>.

En privilégiant la familiarité, l'orateur ne cherche pas à se présenter comme une nouveauté, mais plutôt comme intime, proche de l'auditoire. Il le fera en utilisant des expressions appartenant à ce dernier, en faisant référence à son quotidien ou en évoquant l'environnement habituel de celui-ci, tout en montrant que lui-aussi en fait partie.

Par la mise en avant de similarités qu'il possède avec son auditoire, l'orateur montre sa proximité avec celui-ci. Il prétendra qu'il vient des mêmes lieux ou des mêmes milieux, qu'il a connu les mêmes expériences, qu'il a la même façon de penser que ses interlocuteurs ou qu'il vit les mêmes expériences que ceux-ci.

Enfin, afin de se présenter comme attractif, l'orateur cherchera à se rendre sympathique aux yeux de son auditoire. Là encore, il existe une multitude de façons de paraître sympathique, qui peuvent, pour la plupart, être contrefaites. Un orateur pourra ainsi se mettre en avant en décrivant les bonnes actions qu'il a accomplies, même si celles-ci n'ont aucun rapport avec le débat en cours, ou rappeler que sa position rejoint celle de son auditoire à propos de certains sujets, même si ceux-ci n'ont également aucun lien avec le débat. Un autre moyen de susciter la sympathie est de mentionner sa proximité avec des personnages charismatiques.

---

<sup>66</sup> GOSLING, Patrick (coord.), BOUCHET, Jérôme, CHANTON, Olivier, KREEL, Valérie, MAZÉ, Corinne, RIC, François et RICHARD, Ghislaine, *Psychologie sociale. T. 1, T. 1*, Rosny-sous-Bois, Bréal, 2009, p. 135.

*Laurent Wauquiez, homme politique français, a notamment été dénoncé par l'association Sœur Emmanuelle, du fait de l'évocation récurrente par le premier de l'amitié qui le liait à la religieuse. Il s'avèrerait que leurs rencontres, s'il en eu plus d'une, ne furent que très épisodiques<sup>67</sup>.*

### 3.2.2. Pathos

Si Aristote lui-même, considère que le recours aux passions, et donc l'appel aux sentiments, est un ressort important de l'art rhétorique, il en recommande un usage mesuré. Le « plaider en dehors de la cause », élaboré par Aristote et développé par Philippe Breton<sup>68</sup>. Pour cet auteur, l'usage manipulateur du pathos est observable lorsque l'argument est transformé en pur appel aux passions<sup>69</sup>. Les éléments extérieurs mobilisés n'ont pas de lien avec le sujet. Ce sont alors les sentiments qui prennent le pas sur l'objet du discours.

Le 22 juin 2006, le ministre de l'Intérieur et de l'Aménagement du territoire, Nicolas Sarkozy prononce un discours sur « la France au travail », dont voici un extrait :

*« À la Révolution, Saint-Just avait proclamé que le bonheur était une idée neuve en Europe ! Le siècle des Lumières avait accouché d'une foi nouvelle dans l'avenir et dans le genre humain, qui se révéla longtemps plus forte que la misère, la guerre et l'injustice.*

*Trente ans de crise économique, sociale, morale ont eu raison de cette foi. On ne peut plus croire au bonheur quand on a peur de tout, de l'avenir, des autres, du voisin, de soi-même. Quand les parents craignent leurs enfants, quand les professeurs redoutent leurs élèves, quand les jeunes se méfient du monde des adultes,*

---

<sup>67</sup> MALZAC, Marie, « L'association Sœur Emmanuelle corrige les propos de Laurent Wauquiez », *La Croix*, 28 septembre 2016.

<sup>68</sup> BRETON, Philippe, « 14. Le « plaider en dehors de la cause » d'Aristote », *op. cit.*

<sup>69</sup> *Ibid.*

*quand chacun est effrayé de voir dans la vieillesse la promesse de son déclin futur, quand l'homme devient plus violent que l'animal. Quant [sic] la société est aspirée par cette violence primitive, alors la France va mal.*

*C'est ce que ressent la vieille dame qui ne reconnaît plus le pays qu'elle a tant aimé.*

*C'est ce que pressentent trop de Français. C'est ce qui accable tous ceux qui dans le monde attendent de la France qu'elle incarne un idéal de progrès, de liberté et de fraternité. »<sup>70</sup>*

Le portrait d'une France décadente, méconnaissable et en proie à la violence vise à émouvoir l'auditoire, en l'effrayant, et à susciter son adhésion concernant la suite du discours où le Ministre explique une partie du programme économique qu'il compte appliquer. Les liens entre la description donnée et l'objet du discours ne sont pas forcément évidents. On cherchera en vain le lien entre la proposition de donner la possibilité aux salariés d'acheter des stock-options parce que « l'homme devient plus violent que l'animal »<sup>71</sup>.

### 3.2.3. Logos

Le logos, soit le raisonnement tenu dans le cadre de l'argumentation, peut, lui aussi, être défaussé de plusieurs façons possibles. Les points d'entrées ne manquent en effet pas. Dans le cadre de nos démonstrations, nous démontrerons les usages manipulatoires qui peuvent être fait des quatre grandes catégories d'arguments vues dans le cadre du cours de Pratique de l'argumentation politique<sup>72</sup>.

---

<sup>70</sup> « Déclaration de M. Nicolas Sarkozy, ministre de l'intérieur et de l'aménagement du territoire et président de l'UMP, sur sa conception de la France du travail, Agen le 22 juin 2006. ».

<sup>71</sup> *Ibid.*

<sup>72</sup> Nous n'abordons donc pas le recours aux sophismes, manipulations déjà dénoncées par Aristote, qui consistent à falsifier la structure démonstrative afin de lui donner un aspect de logique, qu'elle ne possède

### A. La manipulation des arguments d'autorités

La manipulation des arguments d'autorités peut se faire de plusieurs façons possibles. Pourront être considérées comme tentative de manipulation : la mobilisation d'autorités inventées, contestables, voire carrément désavouées. Mais, lorsque l'autorité est reconnue, elle peut toutefois être utilisée malhonnêtement, par exemple en guise de caution dans un domaine qui dépasse son cadre d'expertise ou son expérience, ou simplement en lui attribuant erronément certaines paroles. Une autre possibilité est de mobiliser certaines autorités en dehors du cadre, temporel, géographique ou social, auquel elles appartiennent.

*Au cours des années 2006-2007, la figure de Guy Môquet, jeune communiste exécuté par les autorités allemandes en 1941, fut l'objet d'une instrumentalisation inédite depuis la fin de la Seconde guerre mondiale. Le principal artisan de son retour était Nicolas Sarkozy, candidat puis président, qui construisit l'image d'un jeune résistant, exemple pour la jeunesse. Ce que Nicolas Sarkozy omit cependant systématiquement de préciser à l'époque était l'appartenance politique du jeune garçon, bien éloignée de celle de l'homme politique, la raison pour laquelle il avait été arrêté (distribution de tracts) et exécuté (désigné comme otage) ainsi que d'autres caractéristiques rendant caduque les développements qui découlaient de son utilisation<sup>73</sup>.*

Même s'il n'est pas possible de présenter la biographie complète de toute figure mobilisée, les caractéristiques essentielles de celle-ci doivent être prises en compte.

---

pourtant pas. À ce sujet, voy. BOUQUIAUX, Laurence et LECLERCO, Bruno, *Logique formelle et argumentation*, 2017.

<sup>73</sup> NOSSENT, Jérôme, « Sarkozy et la lettre de Guy Môquet : un cas d'instrumentalisation? », *Cahiers Mémoire et Politique*, 2013, vol. 1.



### *B. La manipulation des arguments d'analogie*

Les arguments d'analogie peuvent également être manipulés. Par exemple, lorsque l'analogie, l'exemple ou la métaphore n'ont qu'un très faible lien, voire rien à voir avec le contexte<sup>74</sup>.

*Dans le discours du leader populiste néerlandais Geert Wilders, celui-ci fait régulièrement référence au « tsunami islamique » menaçant les Pays-Bas et la liberté de ses citoyens<sup>75</sup>. Si l'image est évocatrice, on peut toutefois remettre en doute la conformité du phénomène décrit par rapport au terme employé.*

### *C. La manipulation des arguments de cadrage*

Dans le cadre des arguments de cadrage, la manipulation vient également du faible lien entre la vision du réel donnée par l'orateur et la réalité de l'objet. Une définition manipulée sera incomplète, ambiguë, voire purement fantaisiste. La manipulation de l'association, elle, porte le nom d'amalgame. Elle consiste également à associer entre eux des éléments qui n'ont a priori que de faibles liens entre eux.

*Le 11 octobre 2017, sur les ondes de La Première, Elio Di Rupo, président du Parti socialiste (PS), se livre à une critique virulente de l'action du gouvernement fédéral. Il qualifie ainsi le gouvernement en place de « gouvernement des riches et des ultras-riches », enchérissant sur les dires du journaliste l'interrogeant qui avait suggéré le terme de « gouvernement des patrons ». S'il est vrai que certaines mesures prises par le gouvernement favorisent les franges les plus aisées de la population, on peut s'interroger tout de même sur l'aspect vraisemblable d'un gouvernement absolument au service de celles-ci.*

---

<sup>74</sup> BRETON, Philippe, « 14. Le « plaider en dehors de la cause » d'Aristote », *op. cit.*, p. 97.

<sup>75</sup> « Geert Wilders : « L'idéologie islamique est fasciste » », *Le Figaro*, 7 mars 2008, 7 mars 2008, p.

#### *D. La manipulation des arguments de communauté*

La manipulation des arguments de communauté est une pratique commune et peut se manifester de plusieurs façons. Tout d'abord, en faisant référence à des croyances validées par le public, mais utilisées dans un autre cadre. Ensuite, à la manière d'une pétition de principe, il est possible de partir d'une prémisse, que l'on présente comme partagée alors que ce n'est pas le cas, pour bâtir son raisonnement. Enfin, ce que les orateurs auront tendance à qualifier de sagesse populaire, les dictons, proverbes et autres devises, ne sont pour la plupart pas rationnellement valables pour construire une argumentation.

*La formule « ceux qui ne connaissent pas leur histoire s'exposent à ce qu'elle recommence » et ses nombreuses déclinaisons, est un grand classique des discours politiques commémoratifs, programmatiques, ou mêmes festifs. Attribuée, selon les usagers, à Elie Wiesel, à George Santayana, Winston Churchill, voire à Karl Marx, elle permet de justifier l'évocation d'évènements malheureux du passé pour étayer une démonstration. On la retrouve notamment dans le mot d'introduction des commémorations de la Première Guerre mondiale, sous la plume Ministre-Président wallon Rudy Demotte<sup>76</sup> ou dans le discours des fêtes de Wallonie 2014 du Président du Parlement wallon, André Antoine<sup>77</sup> :*

*« L'Europe de l'intégration s'est mise à dévier vers une Europe de l'illusion : illusion de pouvoir égaliser en un tour de main les situations budgétaires des 28 états membres. Cette Europe qui, dans sa lutte légitime contre les déficits publics, confond*

---

<sup>76</sup> DELCOR FRÉDÉRIC (dir.), *Commémorer 14/18 – Plan d'action de la Wallonie & de la Fédération Wallonie-Bruxelles*, Bruxelles, Direction communication (FW-B), 2012.

<sup>77</sup> ANTOINE, André, « Allocution de Monsieur André Antoine Président du Parlement wallon A l'occasion de la cérémonie officielle des fêtes de Wallonie ».

*malheureusement les dettes de fonctionnement et d'investissement, avec des implications potentiellement graves pour les services collectifs, la qualité de vie des citoyens et, plus largement, pour la croissance de l'économie européenne. !Je n'ai pas coutume de citer Karl Marx, qui ne fait habituellement pas partie de mes références. Mais en l'occurrence, je n'hésite pas à considérer comme lui que « ceux qui ne connaissent pas l'histoire sont condamnés à la revivre ». Pensons ici à cet autre intellectuel allemand – le chancelier Heinrich Brüning qui, par son obsession de résorber les déficits publics au début des années 30, a plongé l'Allemagne dans la déflation, dans la crise et dans les funestes événements que nous connaissons. Ne reproduisons pas son erreur ! »*

## Bibliographie

### Ouvrages

D'ALMEIDA, Fabrice, *La manipulation*, 2. éd. mise à jour, Paris, Presses Universitaires de France, Que sais-je?, n° 3665, 2006, 125 p.

ARISTOTE, *Poétique et Rhétorique*, RUELLE, Charles-Emile (trad.), Paris, Garnier frères, Chefs-d'œuvre de la littérature grecque, 1922, xxiv+371 p.

BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert, *La soumission librement consentie: comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire?*, 7<sup>e</sup> éd., Paris, PUF - Presses Universitaires de France, 2017, 232 p.

BEAUVOIS, Jean-Léon et JOULE, Robert-Vincent, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 2004, 286 p.

BOUQUIAUX, Laurence et LECLERCQ, Bruno, *Logique formelle et argumentation*, 2017.

BRAUD, Philippe, *Sociologie politique.*, 10<sup>e</sup> édition., Paris, Lextenso Éditions, Manuel, 2011, 788 p.

BRETON, Philippe, *Convaincre sans manipuler: apprendre à argumenter*, Paris, La Découverte, 2015, 151 p.

GOSLING, Patrick (coord.), BOUCHET, Jérôme, CHANTON, Olivier, KREEL, Valérie, MAZÉ, Corinne, RIC, François et RICHARD, Ghislaine, *Psychologie sociale. T. 1, T. 1*, Rosny-sous-Bois, Bréal, 2009, 222 p.

LE BART, Christian, *Le discours politique*, Paris, Presses Univ. de France, Que sais-je?, n° 3397, 1998, 127 p.

SOKAL, Alan D. et BRICMONT, Jean, *Impostures intellectuelles*, Paris, O. Jacob, 1997, 276 p.

## Articles

AMOSSY, Ruth, « L'éthos et ses doubles contemporains. Perspectives disciplinaires, Ethos and its contemporary equivalents. Disciplinary perspectives », *Langage et société*, 27 août 2014, n° 149, pp. 13-30, doi:10.3917/lis.149.0013.

BRAUD, Philippe, « Du pouvoir en général au pouvoir politique », in GRAWITZ, Madeleine (dir.), *Traité de science politique. 1: La science politique, science sociale. L'ordre politique*, 1. ed, Paris, Presses Univ. de France, 1985, pp. 335-393.

BRETON, Philippe, « 14. Le « plaider en dehors de la cause » d'Aristote : un critère technique pour séparer argumentation et manipulation ? », in BONNAFOUS, Simone, CHIRON, Pierre, DUCARD, Dominique et LÉVY, Carlos (dir.), *Argumentation et discours politique : Antiquité grecque et latine, Révolution française, monde contemporain*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, Res publica, 2015, p. Version en ligne, consulté le 18 septembre 2017, URL : <http://books.openedition.org/pur/24843>.

BRETON, Philippe, « Comment résister à la manipulation ? Analyse du coup dit « de l'anneau d'or » », *Connexions*, 14 juin 2011, n° 95, pp. 99-110.

FISHER, Jeffrey D., RYTTING, Marvin et HESLIN, Richard, « Hands Touching Hands: Affective and Evaluative Effects of an Interpersonal Touch », *Sociometry*, 1976, vol. 39, n° 4, pp. 416-421, doi:10.2307/3033506.

HITZLER, Ronald, « Mise en scène et représentation de la politique aujourd'hui. », *Trivium. Revue franco-allemande de sciences humaines et sociales - Deutsch-französische Zeitschrift für Geistes- und Sozialwissenschaften*, RENAULT, Didier (trad.), 5 février 2014, n° 16, consulté le 16 novembre 2017, URL : <https://trivium.revues.org/4776>.

JACQUEMAIN, Marc, « Pouvoir et consentement : quelques réflexions impressionnistes », in *Penser la négociation : mélanges en hommage à*

*Olgierd Kutry*, Bruxelles, De Boeck, 2008, pp. 143-152, consulté le 10 juillet 2017, URL : <http://orbi.ulg.ac.be/handle/2268/13149>.

MCGUIRE, W. J., « Resistance to persuasion conferred by active and passive prior refutation of the same and alternative counterarguments », *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, vol. 63, n° 2, pp. 326-332, doi:10.1037/h0048344.

NETTEL, Ana Laura et ROQUE, Georges, « Persuasive Argumentation Versus Manipulation », *Argumentation*, 1 mars 2012, vol. 26, n° 1, pp. 55-69, doi:10.1007/s10503-011-9241-8.

NOSSENT, Jérôme, « Sarkozy et la lettre de Guy Môquet: un cas d'instrumentalisation? », *Cahiers Mémoire et Politique*, 2013, vol. 1, consulté le 15 novembre 2016, URL : <http://orbi.ulg.ac.be/handle/2268/182523>.

PLINER, Patricia, HART, Heather, KOHL, Joanne et SAARI, Dory, « Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique », *Journal of Experimental Social Psychology*, janvier 1974, vol. 10, n° 1, pp. 17-22, doi:10.1016/0022-1031(74)90053-5.

ROQUE, Georges et NETTEL, Ana Laura, « Argumentation persuasive vs manipulation », in ROQUE, Georges et NETTEL, Ana Laura (dir.), *Persuasion et argumentation*, Paris, Classiques Garnier, Rencontres; Série Rhétorique, stylistique, sémiotique, n° 127. 1, 2015, pp. 179-200.

SAMSON, Luminata, « Recherches expérimentales dans le paradigme de la soumission librement consentie », *Social Psychology (Psihologia socială)*, 2010, n° 26, pp. 73-84.

STORRS, Debbie-Kleinke, « Evaluation of High and Equal Status Male and Female Touchers », *Journal of Nonverbal Behavior*, 1990, vol. 14, n° 2, pp. 87-96, doi:10.1007/BF01670436.

## Autres

ANTOINE, André, « Allocution de Monsieur André Antoine Président du Parlement wallon A l'occasion de la cérémonie officielle des fêtes de Wallonie », Namur, le 20 septembre 2014, URL : [https://www.parlement-wallonie.be/media/doc/pdf/discours/disc\\_aa/disc\\_aa\\_fetes\\_de\\_wallonie\\_2014.pdf](https://www.parlement-wallonie.be/media/doc/pdf/discours/disc_aa/disc_aa_fetes_de_wallonie_2014.pdf)

DE BONI, Marc, « La confession de Jérôme Lavrilleux sur l'«engrenage» qui a conduit à l'affaire Bygmalion », 27 mai 2014, consulté le 21 novembre 2017, URL : <http://www.lefigaro.fr/politique/le-scan/citations/2014/05/26/25002-20140526ARTFIG00372-la-confession-de-gerome-lavrilleux-sur-l-engrenage-qui-a-conduit-a-l-affaire-bygmalion.php>.

*Commémorer 14/18 – Plan d'action de la Wallonie & de la Fédération Wallonie-Bruxelles*, Bruxelles, DELCOR Frédéric (DIR.), Direction communication (FW-B), 2012.

LE LIBOUX, Tiphaine, « Quand NKM veut commander la RATP », *Les décodeurs*, consulté le 21 novembre 2017, URL : <http://decodeurs.blog.lemonde.fr/2014/02/19/quand-nkm-veut-commander-a-la-ratp/>.

MALZAC, Marie, « L'association Sœur Emmanuelle corrige les propos de Laurent Wauquiez », *La Croix*, 28 septembre 2016, URL : <https://www.la-croix.com/Religion/France/Lassociation-Soeur-Emmanuelle-corrige-propos-Laurent-Wauquiez-2016-09-28-1200792318>.

« Déclaration de M. Nicolas Sarkozy, ministre de l'intérieur et de l'aménagement du territoire et président de l'UMP, sur sa conception de la France du travail, Agen le 22 juin 2006. », consulté le 21 novembre 2017, URL : <http://discours.vie-publique.fr/notices/063002308.html>.

« Geert Wilders : « L'idéologie islamique est fasciste » », *Le Figaro*, 7 mars 2008.

« Pratique de l'argumentation politique », Cours, ULiège, 2017, URL :  
<https://www.programmes.uliege.be/cocoon/cours/SPOL2334-1.html>.