

| | |
|--|--|
| Auteur de la fiche lecture : Jacqueline CARUEL Etablissement : Lycée Colbert de Torcy 72300 SABLÉ-sur-SARTHE Académie : NANTES Relecteur(s) : Maguy Perea | Mots-clés : Argumentation logique, appel à l'affectif, appel à l'émotionnel, appel au sentiment d'appartenance, influence, manipulation. |
| | Date de publication sur le site : avril 2005 Date de révision : |

LA PAROLE MANIPULÉE

Prénom et Nom de l'auteur : Philippe BRETON **Catégorie, genre :** Traité scientifique
Éditeur : La Découverte **Date de parution :** 2000 **Volume :** 211 pages

INTERET DE L'OUVRAGE

Cet ouvrage a pour objectif de démontrer que l'emploi des techniques de manipulation a un effet sur le lien social et sur la démocratie car il provoque une diminution de la liberté de l'individu et un repli sur soi. Ce livre permet également de décoder les méthodes utilisées et ouvre préconise une véritable argumentation non manipulatoire.

CONCEPTS ET IDEES CLES

↳ Composition de l'ouvrage

- 3 parties, 9 chapitres
- Bibliographie générale : de ACHARD à WINKIN

↳ Idées principales

Première partie : L'importance de la parole

Pour Philippe Breton, l'être humain est un « être de parole », seul capable de communiquer et de convaincre, à la différence de l'animal ou de la machine.

L'homme, en communiquant, met du sens. La parole est donc argumentative et devient un outil politique et un pilier de la démocratie dès la Grèce antique. Mais l'exercice de la parole est-il toujours synonyme de démocratie ? La parole, arme du pouvoir, va être utilisée pour convaincre, voire manipuler par les dictateurs surtout dès le 20^{ème} siècle où de nombreuses causes sont à défendre. Convaincre est nécessaire à toute dictature pour rester en place. C'est aussi le moyen de faire circuler la propagande pour les mouvements religieux, sectaires, les idéologies extrémistes.

La publicité, dénoncée par Vance Packard comme moyen de manipulation du consommateur, a permis la consommation de masse grâce à des procédés élaborés.

Deuxième partie : Les techniques manipulatoires

La manipulation a pour but de convaincre un récepteur en le trompant, soit en lui transmettant une information mensongère, soit en utilisant les mêmes techniques que celles utilisées par la publicité. Philippe Breton présente onze grands procédés qu'il classe en catégories :

- La manipulation des affects : appel aux sentiments, recherche d'un effet fusionnel
- La manipulation cognitive : cadrage manipulateur, causalité non fondée.

Ces techniques, souvent utilisées par les organisations politiques (nazisme), relèvent de la propagande et ont une grande efficacité sur les foules.

Stanley MILGRAM, psychologue américain, a démontré, dans les années 50, le rôle de l'autorité dans le processus d'obéissance mais la manipulation peut également utiliser la séduction, l'appel aux sentiments ou à l'affectif, le détournement des mots de leur sens initial. De même, tout comme la

publicité, la manipulation utilise la répétition comme formation des réflexes conditionnés mis en lumière par Ivan P. PAVLOV.

Des «spécialistes de la communication» ont recours à des techniques d'hypnose ou de synchronisation (la Programmation Neuro Linguistique) pour annihiler chez le récepteur toute capacité de résistance. Robert-Vincent JOULE et Jean-Léon BEAUVOIS, psychologues sociaux français, ont analysé le rôle du toucher comme moyen puissant d'influence. Ils ont également expérimenté certaines stratégies élaborées pour obtenir le consentement, la plus efficace étant le « pied dans la porte ».

Troisième partie : Quelles conséquences et quels moyens de lutte ?

La manipulation est exacerbée par les nouveaux moyens de communication et les médias. Philippe Breton analyse une émission de télévision : 7/7 du 26 février 1995 au cours de laquelle Jean Marie Le Pen est interviewé par Gérard Carreyrou. Le recours à 19 techniques manipulatoires est mis en lumière.

L'individu, conscient de vivre dans un univers « menteur », met en place des mécanismes de défense. Cette résistance à la manipulation conduit à un repli sur soi individualiste, à une méfiance envers les médias et les publicités.

Cet individualisme génère ensuite la recherche d'un lien fusionnel, par nostalgie de la communauté, de l'identité.

Les causes de ce phénomène sont à rechercher dans l'absence de la culture du convaincre, l'absence de l'enseignement de l'argumentation. Les spécialistes de la communication présentent des théories souvent manipulatoires (ex : PNL), les modes d'organisation du travail sont déresponsabilisant sur le plan éthique.

La protection contre la manipulation peut se situer à deux niveaux :

- Au niveau individuel : apprendre à décoder, à analyser les messages, les mécanismes de communication. Que veut-on nous dire ? Comment nous le dit-on ? A quelle part de nous s'adresse-t-on ?
- Au niveau de la société : défendre la protection de la démocratie et de la liberté d'opinion par la mise en place de normes. La protection de la liberté d'expression ne suffit pas : il faut également protéger la liberté de réception. C'est la liberté de l'auditoire d'être convaincu ou non.

UTILITE OPERATIONNELLE

| Finalité et niveau | | Raisons majeures | |
|-----------------------------------|------------------------------|------------------|--|
| Pour la pratique pédagogique | 1 ^{re} et Terminale | ++ | Nombreux exemples de la vie courante (télévision, publicité) |
| | BTS | + | Préparation à l'argumentation lors des épreuves orales |
| Pour la préparation à un concours | Capet | + | Permet de disposer d'exemples et de références scientifiques |
| | Agrégation | + | |