

Métaphore

JOURNAL DE NLPNL, FÉDÉRATION FRANCOPHONE DES ASSOCIATIONS DE CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE



Manipulation et manipulateurs

par Marie Jeanne HUGUET

2



Le manipulateur : caractéristiques, personnalité

selon Isabelle NAZARE-AGA

9



Manipulateurs et Victimes

par Patrick CONDAMIN

10



Les 5 profils de manipulateurs

15



L'effet d'ornière :

proposition pour travailler avec les croyances limitantes

par Patrick CONDAMIN

18



Priscilla et le bus ou histoire d'un drôle de coaching

par Béatrice GIRAudeau

22



Le mot du Président de la Fédération

DONNER DU SENS POUR ÊTRE LIBRE

Je lisais récemment un article intitulé « *Les pensées viennent en marchant* » (1).

Au-delà de l'exercice d'hygiène de santé, des expériences scientifiques démontrent que la marche libère l'esprit. De grands personnages ont pratiqué cet exercice : de Platon, Aristote en passant par Rousseau ou Nietzsche. Le phénomène s'explique par le fait que le corps est en action et que le cerveau est mieux irrigué et crée ainsi un effet de vigilance et de meilleure performance intellectuelle.

Je relie ce constat à la notion de sens et à la clarté nécessaire pour bien choisir la direction que nous prenons dans la vie comme dans l'action. Je constatais que la vision de notre propre vie était devenue importante pour bien nous gérer dans notre société morcelée par le besoin de satisfaire nos désirs dans l'immédiateté.

La marche est un espace de liberté où nous pouvons laisser aller nos pensées, nos réflexions. Elle peut nous permettre de prendre de la hauteur pour mieux discerner ce qui est important pour nous. C'est aussi souvent le temps de se remémorer nos souvenirs avec cette part de nostalgie qui nous offre la possibilité de mettre en relief notre ligne de vie et chasser nos idées noires (2).

Tout ceci me remémore les trois dimensions

développées par V. FRANKL (3) qui permettent de donner du sens à sa vie.

- 1) La dimension affective et relationnelle.
- 2) La dimension cognitive, pensées, valeurs, éthique, esthétique.
- 3) La dimension comportementale de l'engagement, du dépassement de soi, de la contemplation.

Comme PNListes et au sein de la fédération nous nous sentons bien en cohérence dans cette démarche !

La charte que nous signons, la PNL dans ses outils de développement, dans ses pratiques, dans son respect et son écologie prouvent notre volonté d'être au service de l'être humain.

Donner à l'homme les moyens d'être debout, en marche, de trouver SON sens est un moyen de lutter contre les sectes et de donner à l'homme sa liberté.

GUY LE GOUGE
PRÉSIDENT



- (1) Revue cerveau psycho.
- (2) Jochen GEBAUER et Constantine SEDIKIDES psychosociologue université de Southampton.
- (3) Donner un sens à sa vie V. FRANKL.

Édito de la Présidente de la Commission



Bonjour à tous!!!

Vous avez exprimé lors des congrès, des conférences, des rencontres informelles et conviviales le souhait d'avoir plus d'informations et

de suggestions pour faire face à des personnalités manipulatrices!

Effectivement chacun de nous rencontre une fois ou l'autre dans sa vie une personnalité séductrice ou brillante, parfois aussi tyrannique ou même plaintive qui « influence sans intégrité » les décisions, les actes, les paroles d'une personne ou d'un groupe. Qui sont ces personnes, comment les détecter, comment

réagir face au malaise qu'elles procurent, comment s'en protéger ?

Et parce que la PNL n'est pas de la manipulation, parce que la PNL libère car elle apporte plus de choix, plus d'autonomie dans nos décisions, nos comportements, nos actes et nos pensées, ce numéro vous permettra peut-être de mieux comprendre pour mieux agir.

N'hésitez plus à nous contacter et à nous proposer vos réactions et vos expériences.

Et merci aux manipulateurs que nous avons cotoyés car ils ont contribué sans le savoir à ce numéro 57! À tout bientôt.

MARIE JEANNE HUGUET



Manipulation et manipulateurs

SYNTHÈSE PAR MARIE JEANNE HUGUET

On parle de *manipulation mentale* lorsqu'un individu ou un groupe d'individus exerce une tentative de prise de contrôle de l'esprit et/ou du comportement d'une personne ou d'un groupe, en usant de techniques dites de persuasion ou de « suggestion mentale », à son propre profit. Cela, en cherchant ou non à contourner les capacités critiques et autocritiques de la personne. C'est-à-dire sa capacité à juger ou à refuser des informations ou des injonctions.

Certaines formes de manipulations pourraient être altruistes, mais la notion de manipulation mentale est généralement négativement connotée, évoquant les manipulateurs aux comportements égoïstes ou malveillants.

Certains estiment que la publicité est une forme de manipulation mentale. Des formes extrêmes en seraient par exemple le lavage de cerveau, ou des manipulations conduisant au suicide, ou à des comportements collectifs de type totalitaire et génocidaire.

La question de l'influence sur autrui n'est pas homogène. Certains psychologues ou spécialistes de la communication, estiment qu'on peut « influencer avec intégrité » dans les relations familiales (éducation) ou professionnelle (motivation), c'est-à-dire non aux dépens d'autrui, mais pour faire progresser la personne, améliorer les relations sociales et interpersonnelles.

D'autres ou les mêmes distinguent la manipulation mentale de la domination. Cette dernière cherche à obtenir de l'individu ou du groupe qu'il se comporte de lui-même et souvent sans conscience claire de l'origine extérieure de la suggestion, de la façon prévue par les manipulateurs, éventuellement en utilisant la violence, et pour des motifs égoïstes ou malveillants.

D'une certaine manière, la manipulation est très fréquente : dans les sociétés, démocratiques ou non, dans le cadre professionnel, conjugal ou familial, car dès qu'il y a mensonge, omission ou déformation, volontaire de la vérité, nous sommes en présence de tentatives de manipulation. On qualifie d'ailleurs parfois de manipulatrices des personnes qui montrent simplement une inhabituelle aptitude à convaincre, sans avoir pour autant des objectifs malveillants ou égoïstes.

Le manipulateur, ses spécificités

Nous sommes tous les auteurs de petits mensonges. La plupart sont nommés mensonges de confort car ils nous aident à rendre le quotidien et la vie moins cruels. Pourtant, il existe quelqu'un qui va beaucoup plus loin que quelques simples exagérations, afin de donner du poids à son existence : c'est le manipulateur.

Une première caractéristique : son instabilité. **Le manipulateur ne tient pas en place. Il change fréquemment de lieu** de résidence, de ville ou de pays selon le degré de sa pathologie. Sa famille ne parvient pas à le cerner, à le connaître, tant il est versatile. Il ne parvient pas à se fixer dans un emploi (sauf s'il a le pouvoir et impose sa volonté aux autres) ou dans un couple. La plupart du temps, **il mènera des vies différentes, dans des lieux différents, alternant de l'une à l'autre**, au gré de ses envies (et des succès). Il n'est jamais suffisamment à l'aise en un lieu pour s'y installer.

La cause, en est ses mensonges, **son jeu d'acteur où un personnage prend vie selon les attentes de son public, supplantant la personnalité profonde**. En effet, le manipulateur est un menteur né. Tantôt il mentira afin d'épargner les autres, **c'est alors le regard des autres sur sa personne qu'il s'épargne** ; tantôt **il mentira dans l'objectif de faire mal à l'autre, de lui faire payer quelque chose, de lui soutirer quelque chose**. Le manipulateur ne dira la vérité, (généralement une partie de ses mensonges), qu'à un autre manipulateur, complice de ses manœuvres. Si le manipulateur se voit découvert, son mensonge éclatera au grand jour, mais par un habile stratagème il contournera le problème, comme le geste d'un prestidigitateur qui ferait disparaître un mensonge. Tout son problème est là. **Il commence par mentir, puis prend la fuite avant d'être découvert**. Mais il est capable de revenir, **après avoir pris la précaution de tâter le terrain pour savoir s'il a toujours sa place**. Le drame,



... dès qu'il y a mensonge, omission ou déformation, volontaire de la vérité, nous sommes en présence de tentatives de manipulation.

c'est qu'à moins d'avoir été totalement démasqué, **il aura toujours sa place car, il sait faire preuve de tant d'attention à l'égard d'autrui et de rouerie, que son absence se fera cruellement sentir.** Il a effectué une sorte d'ancrage de dépendance émotionnelle.

Le manipulateur assoit toutes ses manœuvres sur la dépendance affective des autres. Il ne dissimule pas seulement ses actes mais aussi ses pensées profondes, car il sait bien en quoi elles peuvent choquer ceux qui l'entourent, ce qui fait qu'elles ne sont pas dicibles. **Le manipulateur enfouit ses émotions (ou une partie de ses émotions, celles qui n'apitoient pas les autres) afin de ne pas se retrouver seul.** C'est à ce moment précis qu'il commence à manipuler la réalité, prémices d'une vie de mensonges. Lorsqu'il sera soumis à un stress intense, son apparence volera en éclat et il révélera sa nature profonde, avant de se plonger à nouveau dans le mensonge. Ainsi, sa psyché est une véritable cocotte-minute, source de brusques sautes d'humeurs ressemblant à des élans de schizophrénie. On peut parfois lui découvrir **plusieurs personnalités selon les situations dans lesquelles on le place.** La honte des conséquences de ses mensonges et non la culpabilité, l'entraîne dans une spirale infernale où **seul de nouveau, le mensonge lui permet de survivre.** **Le manipulateur est une éternelle victime, non qu'il ne voie pas sa part de responsabilité dans les événements, mais qu'il la nie afin de préserver le regard des autres sur lui.**

Voilà pourquoi il ne faut pas s'accorder à croire ce dont on n'a pas été témoin ! De plus, **ce statut de victime lui attire toutes les sympathies. On le prend en pitié avant de vouloir l'aimer.**

Toute la force d'un manipulateur réside dans l'observation de l'état émotionnel de l'autre, et dans sa capacité à y réagir et donc, à la modeler. **Ce que le manipulateur manipule avant tout, c'est vos émotions !!!** Il contrôle vos pensées, vos émotions, votre capacité à réfléchir.

C'est un personnage dangereux parce qu'il est toujours sur les bords de la perte de la réalité et peut y basculer à n'importe quel moment, en y entraînant toute personne qui ne saura pas se libérer de son emprise. Pire encore, **si le seul moyen qu'il a de se mettre à l'abri de ses mensonges est de vous maintenir dans un état de folie,**

sachez qu'il n'aura aucun remord à le faire, car il en dépend de sa survie !

La complicité peut être une stratégie à adopter pour pouvoir démasquer un manipulateur, son but. Faire semblant que l'on est d'accord avec lui et ce dernier se dévoilera au grand jour. **Le manipulateur recherche avant tout des alliances, des personnes prêtes à le défendre** en cas de besoin. Mais ces personnes ne pourront **pas compter sur lui, il les lâchera dès que son intérêt sera ailleurs.** Pire, il est capable de monter les autres personnes contre son ou ses anciens complices, il joue au jeu : **« battez-vous, moi, je tire mon épingle du jeu ».** (cf. le portrait du Promoteur sous stress dans le livre *Comprendre et Pratiquer La Process Communication*, de Bruno Dusollier) D'autre part s'il a besoin d'alliance (besoin d'être aimé, d'être valorisé, d'être consolé car s'il est une victime, il se sent une victime grandiose), il a aussi toujours besoin d'une proie, de personnes dont il absorbe la vitalité, les valeurs, l'innocence... en général c'est le conjoint qui subit toute sa méchanceté, sa perversité.

Il évite soigneusement de s'allier intimement avec un autre manipulateur car il n'aurait rien à lui soutirer. Tout au plus, ces complices seront également ses amants tandis que le conjoint sera toujours sa victime. Mais si le conjoint a plus de défenses perverses, ou a su élaborer des défenses perverses à son contact, le manipulateur s'en ira de lui-même et en général loin physiquement.

Il change de lieu de résidence, de ville et même... de conjoint. Tout cela lorsque son environnement devient dangereux pour lui et qu'il ne peut plus y faire face ou qu'il ne peut plus en tirer quelque chose. **Le manipulateur a un besoin vital de détruire,** (il lui faut absorber la substance vitale de l'autre, ses capacités, son savoir, son innocence, car il se sent vide à l'intérieur) peu importe où il habite (il a tendance à vouloir choisir des lieux valorisés pour lui), peu importe son entourage (il a tendance à vouloir être en présence de personnes socialement valorisées, cultivées – mais naïves ou honnêtes – du moment qu'il a une proie sous la main. Cette proie, ce peut être un souffre douleur sur lequel exercer sa domination (conjointe, collègue de travail). Il se tournera également vers une personne qui lui permettra d'arriver à ses fins, de s'élever en société (pour cela, très tôt dans sa carrière de manipulateur, il peut faire de la mère de son ami d'enfance, sa maîtresse,



Les changements « sincères » d'un manipulateur sont extrêmement rares. Mais pas impossibles, ... s'il se rend compte que ses manipulations le détruisent davantage qu'elles ne le préservent et lui apportent davantage de souffrance et de nuisance que de bien. Il cesse alors de se complaire dans ce comportement de victime!

pour qu'elle le protège ou l'initie socialement), d'atteindre des objectifs professionnels et surtout de dominer. Il est capable par mimétisme d'acquérir très vite (en surface) le savoir-faire ou le savoir-être, « la culture » de quelqu'un d'autre. Certains passeront ainsi d'une femme à l'autre (femmes et maîtresses). Par exemple si c'est un homme de milieu social modeste, il va acquérir les usages d'un milieu plus élevé socialement en vivant une tranche de vie avec une femme, puis il va s'introduire dans un autre milieu par une autre femme et ainsi de suite... Vis-à-vis des hommes, il sait se mettre sous leur protection pour acquérir des bénéfices et changer de protecteurs selon ses intérêts. (Par exemple un homme plus âgé que lui qui le prendra sous son aile). « *N'y a-t-il pas une limite ténue entre le charme et la manipulation ?* » écrit Bruno Dusollier. Généralement, il n'a pas d'amis, que des relations instrumentales qui servent ses desseins.

Les changements « sincères » d'un manipulateur sont extrêmement rares. Mais pas impossibles, surtout s'ils surviennent tôt dans la vie du manipulateur, et que le degré de manipulation n'est pas trop profond. Il peut changer, s'il se rend compte que ses manipulations le détruisent davantage qu'elles ne le préservent et lui apportent davantage de souffrance et de nuisance que de bien. Il cesse alors de se complaire dans ce comportement de victime!

C'est pour cela qu'il faut **faire le deuil d'une communication authentique avec un manipulateur!**

Les manipulateurs évitent soigneusement de se confronter à d'autres manipulateurs. Tout au plus, les autres manipulateurs seront ses complices. De manière générale, un manipulateur est seul, se sent seul et combat une angoisse d'abandon masquée. Il arrive alors qu'un manipulateur se remette en question, lorsque lui-même a été victime d'un autre manipulateur qui a été plus malin, qui a joué le jeu jusqu'au bout et que la victime/manipulateur s'en soit rendu compte trop tard.

C'est lorsque le manipulateur s'est fait avoir par un autre manipulateur plus fort que lui qu'il se remet en question. Lui qui croyait avoir une emprise, un pouvoir, un contrô-

le sur sa victime, il perd ses repères! Ses données, ses croyances sont faussées, et c'est insupportable pour lui. Cela entraîne en général une dépression. Une dépression qui réveille un vide antérieur caché, que l'autre manipulateur a fait revenir à la surface. Et contre laquelle le manipulateur luttait de manière inconsciente par la manipulation elle-même. Les manipulateurs ont un grand mal-être intérieur qu'ils cachent soigneusement par la manipulation, ils se mettent à l'abri derrière une carapace qu'ils se forgent

mais lorsque cette carapace ne résiste plus, ils se trouvent confrontés au vide, à la souffrance qui est en eux, ils voient, avec horreur, leur réalité en face... Souvent ces manipulateurs ont eux-mêmes subi dans leur petite enfance une relation manipulatrice de leurs émotions et n'ont pu développer une personnalité authentique. C'est aussi pourquoi, ils recherchent l'authenticité, l'innocence, les valeurs, chez leur victime.

Il existe différents types de manipulateurs.

Pourraient être distingués :

- Ceux qui utilisent les autres, sans remords, dans un but narcissique, de pouvoir, d'**escroquerie** commerciale, ou par **malveillance**. Ils peuvent s'appuyer sur le **mensonge** et/ou la **séduction**, voire sur la **contrainte**, la **menace** ou la force, ou encore la déstabilisation par la **double contrainte**.
- Il peut s'agir d'un comportement jugé **déviant** ou **pervers**, d'un trouble de la personnalité dont les causes remontent à l'enfance ou à l'éducation du manipulateur, par exemple lui-même manipulé par ses parents ou éducateurs, victime de **violences** dont il ne veut plus être victime. Les Thérapeutes sont très fréquemment confrontés à des comportements manipulateurs dans les **systèmes** familiaux ou socioprofessionnels.
- La manipulation mentale pourrait être une forme particulière d'**égoïsme**. Souvent le manipulateur demande aux autres un comportement socialement acceptable, sans s'y conformer lui-même. Il s'approprie les idées des autres, en essayant inversement de faire porter par autrui ses propres responsabilités, et souvent en entretenant le doute, le soupçon. Mais les arguments d'un manipulateur semblent toujours, à première vue, logiques et moraux. Il ne tient pas compte d'autrui, **tout en préten-**





... les moqueries sont pour lui un stimulant érotique...

dant paradoxalement le contraire. Souvent, il estime **cyniquement** mettre en œuvre une stratégie intelligente. Il peut mal supporter la critique. Certains manipulateurs à qui l'on tente de faire reconnaître un défaut ou une erreur, réussiront habilement à retourner les accusations contre leur accusateur. Les manipulateurs sont réputés aimer être pris au sérieux, et manquer de sens de l'humour, alors qu'ils se moquent, parfois méchamment du manipulé (cf. le livre : « *Dire adieu aux manipulateurs* »). Drôle, sur le moment, la moquerie n'est pas moins démonstrative et abaissante pour l'autre. Si les rires au sujet d'une personne deviennent constants, le manipulateur jouit des conséquences néfastes de ses moqueries et prend l'habitude de les répéter : c'est pour lui un stimulant émotionnel, quasi érotique.

Le manipulateur utilise volontiers des éléments tels que la **norme**, le « *bon ou le beau comportement* » à avoir dans la société ou dans un groupe. Il pointe les faiblesses des autres, faisant par exemple qu'elles se sentent ridicules ou **coupables** ou blessées dans leur **pudeur**, ce qui les place ou les maintient dans une situation mentale favorable à la manipulation. Il sait trouver les erreurs, les défauts, les failles (réels ou fictifs) pour que sa victime se sente coupable d'avoir agi autrement qu'elle aurait dû le faire selon le manipulateur.

La manipulation mentale s'appuie de manière récurrente sur divers registres :

- le registre émotionnel ; la **peur**, l'**angoisse**, la **honte**, la **pudeur**, la **timidité**, l'espoir, le besoin de reconnaissance et de justice, la confiance, le lien familial, l'**amitié**, le besoin d'**amour**, le **désir**, l'envie, la **conscience professionnelle**... sont des sentiments qui peuvent tour à tour être exploités par le manipulateur.
- **L'exploitation d'informations fausses ou tronquées**, simplifications, jargons professionnels et culturels, **sophismes** ou injonctions paradoxales.
- Des pressions physiques et/ou psychiques, répétées ou continues, individuelles ou dans une dynamique de groupe que le manipulateur cherche à contrôler ou à influencer.
- L'entretien de rôles de type **bouc émissaires**, où un groupe devient « persécuteur » d'une victime que le manipulateur maintient isolée, avec l'appui plus ou moins inconscient ou conscient du groupe.
- le registre de la domination, qui joue sur la peur et les principes de « récompense », de « punition », de dominance et de **soumission**.

Une mauvaise **estime de soi**, le sentiment de culpabilité et d'infériorité rendent les personnes beaucoup plus vulnérables à la manipulation. Ainsi que d'autres facteurs ou contextes tels que :

- La **dépression**, qui peut elle-même résulter de la manipulation mentale ou qui est une faiblesse latente détectée par le manipulateur.
- Un choc **traumatique** et les situations de doutes ou de perte de repères (deuil d'un proche, rupture, divorce, perte d'emploi etc.).
- Un traumatisme **refoulé** ayant eu lieu durant l'enfance.
- Une division de la personnalité.
- Certaines substances influençant le comportement : médicaments ou toxines, alcool atténuant la lucidité, qui semblent pouvoir rendre les individus, au moins provisoirement, plus vulnérables à la manipulation mentale.
- L'âge : les enfants et individus jeunes sont réputés plus influençables et donc potentiellement manipulables, mais les personnes âgées (dépendantes notamment), peuvent aussi être sensibles aux arguments basés sur la peur, la dépendance, la mort, etc.

Contrairement à une idée répandue, un bon niveau d'études et une bonne situation sociale ne protègent pas de certaines formes de manipulation. Face à des personnes ayant un bon niveau culturel, certains manipulateurs utilisent un vocabulaire pseudo-scientifique ou pseudo cultivé.

Techniques de manipulation

Le comportement corporel

Le manipulateur, plus que les autres, ne laisserait paraître en société que ce qu'il souhaite, son comportement est un véritable rôle de composition : exemplaire dans une situation où chacun est inquiet, il apparaît comme le seul à garder le calme, le sourire, semblant exagérément à l'aise. S'il est séduisant, il utilisera son charme aussi bien avec les hommes que les femmes. Il n'en est que plus dangereux.

Comportement relationnel et social

Le manipulateur est en représentation, à la manière d'un acteur. Pour rehausser son image narcissique, il est avide de compliments **et il est fréquent qu'on le com-**



... le manipulateur est en représentation, à la manière d'un acteur...

plimente. Et cela empêche ses victimes d'avoir recours à une aide extérieure pour échapper à son influence. Comment révéler ses malheurs à des collègues, amis ou parents qui ne peuvent croire ce dont on se plaindrait et qui admirent ou estiment le manipulateur !

Directement auprès de ses victimes son comportement est différent.

Il pourra être imposant, agir en chef. Il pourra être le seul à ne pas prendre des notes lors d'une réunion. Parfois menteur, souvent dominant, le manipulateur cherche souvent à mettre mal à l'aise son interlocuteur, par exemple en ne le regardant pas pendant une conversation, en faisant autre chose en même temps, en lui demandant des tâches impossibles... Certains parleront en élevant la voix afin de se démarquer des autres, d'autres, surtout s'ils sont craints - parleront très bas pour qu'on se taise pour les écouter et qu'on ne comprenne pas tout ce qu'ils disent, pouvant ensuite reprocher à chacun de ne pas respecter leurs consignes. Le manipulateur change de comportements selon les circonstances et parfois brusquement. Il peut volontiers se placer en victime pour se faire aider (appel à la charité humaine) comme il se placera en dictateur à un autre moment. Pour plaire, il peut paradoxalement se dévouer, faire des compliments et des cadeaux. Souvent il fait passer ses désirs personnels pour quelque chose de bon pour tous ou de moralement acceptable.

Pour présenter une demande, il posera une question conduisant à enfermer son interlocuteur dans une situation le mettant en difficulté pour refuser.

Par exemple selon I. Nazare Aga :

(M) – *Est-ce que tu sors ce soir ?*

(V) – *Non, je suis fatigué, je rentre et je me mets au lit.*

(M) – *Est-ce que tu peux me prêter ta voiture dans ce cas ? La mienne est chez le garagiste et je dois absolument passer voir ma mère qui est malade.*

Mais je peux te raccompagner chez toi d'abord, si ça te pose un problème de rentrer en métro...

Une méthode très couramment employée par le manipulateur, consiste à mettre en jeu dans la conversation une tierce personne (qui n'a rien à voir là en général...) afin de placer sa victime en situation de paraître une mauvaise personne en cas de refus. Dans l'exemple ci-dessus, le manipulateur M se pose en *Sauveur* de sa pauvre mère ; la véritable victime de la manipulation, si elle refuse de prêter sa voiture, se pose alors en *Persécuteur* !

Selon Isabelle Nazare-Aga, chacun croisera un jour une personne manipulatrice ou se retrouvera dans une situation où une personne tente par différentes stratégies de

modifier le comportement d'une autre.

La victime est souvent déjà fragilisée et susceptible de se sentir plus facilement coupable de quelque chose. Une « *bonne victime* » prend facilement sur elle la responsabilité du comportement du manipulateur et accepte de se remettre en question et adhère aux accusations qui viennent de lui. Elle est sensible au jugement des autres ou essaye de nuire le moins possible. Quelqu'un peut être manipulateur aux yeux d'une personne et pas d'une autre.

Effets sur la victime : selon Isabelle Nazare-Aga, ce sont d'explicables malaises, tels qu'anxiété, sentiment d'infériorité, culpabilité, qui peuvent générer l'isolement, la peur, l'agressivité, des dépressions nerveuses, rendant la personne encore plus vulnérable à la manipulation. Ces malaises sont souvent si intenses qu'ils engendreront des problèmes liés au stress, tels que maladies nerveuses, troubles digestifs, troubles du sommeil, problèmes cardiaques, etc., voire dans les cas extrêmes pousser la victime au suicide.

Se protéger ou sortir de l'emprise d'un manipulateur

La prise de conscience de la situation par la victime, et si possible par son entourage est un préalable souhaitable à une démarche de libération de son emprise.

C'est une étape très difficile et pénible car le manipulateur a pris soin d'utiliser les composantes psychologiques de sa victime pour mieux exercer sur elle des pressions perverses. C'est pourquoi il est tellement difficile pour la victime de se libérer : elle aura trop souvent l'impression de trahir certaines de ses valeurs auxquelles elle tient le plus. Par exemple : une femme (ici la victime) ayant souffert de certaines difficultés dans son enfance, comme la séparation précoce de ses parents, sa mère ayant (à ses yeux) eu le tort de chasser son mari. Dans la relation familiale, le mari-manipulateur a toujours insisté sur l'aspect « *Tu parles de me quitter, est-ce que tu te rends compte de la peine que tu fais aux enfants quand tu hurles que tu veux les priver de leur père ? Tu n'es qu'une mère indigne !* » Ce qui culpabilise l'épouse-victime et lui rend toute opposition à cette affirmation, douloureuse car culpabilisante à ses propres yeux.

Comprendre les stratégies du manipulateur permettrait de développer des stratégies de contre-manipulation, sans avoir l'air de se défendre émotionnellement, ce qui place en position vulnérable.

• Paraître indifférent, ne pas répondre ni aux flatteries ni



La plupart des manipulateurs cherchent à isoler leur victime

aux critiques du manipulateur (autrement que par un simple : « merci » ou bien : « c'est toi qui le dis »).

- Plaisanter et montrer une joie de vivre, éloigne généralement les manipulateurs.
- Lorsque l'on doit se défendre contre les assauts d'un supposé manipulateur dans ses relations, il peut être proposé d'agir envers cette personne et seulement avec cette personne, comme elle le fait avec les autres, ce qui peut désamorcer ses tentatives d'influence.
- Si l'on est menacé, il peut être recommandé d'éviter d'entrer en discussion avec le manipulateur, et ne lui révéler de soi-même que le strict minimum, (sans parler de sa vie personnelle et en restant flou quand on change ses habitudes, en ne parlant de ses changements qu'à la dernière minute ou mieux en n'en disant rien.)
- Ne pas réagir avant que le manipulateur ne se soit exprimé clairement. Car faire ressortir justement que sa demande est ambiguë, désamorce volontiers une tentative d'influence.
- Accumuler des éléments de preuve de ses demandes ou réponses, par exemple écrire et dater ce qu'il dit, ou bien demander une confirmation par courriel d'une demande téléphonique, peut permettre de le confondre quand il se contredira lui-même. Cela aide aussi rétrospectivement à analyser ses stratégies et leurs effets nuisibles.
- La plupart des manipulateurs cherchent à isoler leur victime ; si l'on repère chez une personne qu'elle a régulièrement cette attitude (annuler les repas chez les amis, faire une scène épouvantable en réunion et sembler content de ce que « on ne les verra plus, car de toute façon, ils ne sont pas intéressants... », favoriser les disputes de famille...) il est légitime de s'interroger et de se protéger.

Il est cependant difficile d'échapper à un parent, un conjoint, un patron manipulateur ou un manipulateur chevronné. Chercher à s'en faire un ami est inutile et ne serait que lui donner d'autres occasions de manipuler. Il est parfois nécessaire de lui mentir (ou plutôt : ne pas lui donner des moyens plus efficaces encore pour manipuler) pour éviter les conflits inutiles ou dangereux, de ne pas répondre à ses attentes, d'être imprécis. Idéalement la réponse qui devrait lui être donnée est 'oui' ou 'non' pour échapper aux situations ambiguës. Si le manipulateur n'est pas un supérieur hiérarchique, il peut être préférable de ne lui rendre aucun service. Une aide psychologique s'avère parfois utile ou nécessaire, pour la victime, mais aussi pour le manipulateur s'il a pris conscience du caractère asocial de son comportement. Il est néanmoins vital de noter que si le manipulateur excelle vraiment dans ce domaine, il est

très difficile, (ce qui peut paraître impossible pour la victime) de lui échapper, celui-ci s'étant lui-même persuadé que son comportement était le seul moralement et physiquement possible pour lui.

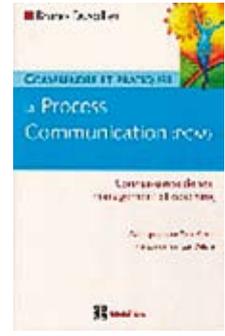
Qui est manipulateur ?

Une personnalité manipulatrice se développe généralement lorsqu'un enfant se défend contre des injustices qui perdurent, ce qui chez d'autres aurait pu causer de l'**agressivité**, de la **timidité** ou de la **soumission**. Le contexte éducatif semble souvent en cause : parents ou éducateurs trop sévères, trop protecteurs, eux-mêmes manipulateurs ou au contraire, l'enfant ayant manqué d'attention et de compréhension. Des traumatismes psychiques répétés (divorce des parents, ambiance conflictuelle et graves échecs) seraient également souvent en cause.

Jean Monbourquette, dans son livre « *Apprivoiser son ombre* », affirme pour sa part que « *Un enfant, voulant plaire à des éducateurs incohérents, s'adaptera en développant une grande différence entre l'image qu'il projette et l'individu qu'il est réellement. En se protégeant continuellement contre un environnement qui lui semble hostile, il développera un comportement manipulateur pour tirer des avantages de son entourage* ».

Le livre « *Les manipulateurs sont parmi nous* » mentionne que tout le monde a la capacité de modifier, à son avantage, le comportement d'un autre. La légère capacité de manipuler ne fait pas nécessairement d'une personne une manipulatrice. De plus, les manipulateurs n'ont que très rarement toutes les caractéristiques des manipulateurs. **Le vrai manipulateur est atteint d'un problème de personnalité constant qui modifie en permanence sa façon de penser.** Ces personnes veulent obtenir à chaque fois qu'une occasion se présente, le maximum des autres. Anne Ciocca prétend qu'avec les manipulateurs il n'y a que deux types de relations possibles ; celui de dominant ou de dominé.

Dans les cas extrêmes, l'aspect **pervers** et parfois très violent de manipulations peut-il détruire l'humanité des sujets au point de les rendre totalement vulnérables à la manipulation. Cependant certaines victimes ont échappé à leurs manipulateurs, et ont développé une capacité de **résilience** leur permettant de sortir de ce processus, à condition de pouvoir échapper à l'emprise directe du manipulateur, et non sans séquelles.



Bibliographie

- **Fabrice d'Almeida**, *La manipulation*, Presses universitaires de France, 2005, PRF, « Que Sais-Je? », 2005 (2^e éd.), 125 p.
- **Philippe Breton**, *La parole manipulée*, La Découverte, 2004, 220 p.
- **Sébastien Bohler**, *150 petites expériences de psychologie des médias. Pour mieux comprendre comment on vous manipule*, Dunod, 2008, 234 p.
- **Guillaume Xavier Bourin**, *Contribution à l'étude du délit de manipulation mentale préjudiciable*, Presses universitaires d'Aix-Marseille, 2005, 301 p.
- **Dominique Chalvin**, *Du bon usage de la manipulation: les ressorts cachés de la communication d'influence*, ESF éditeur, 2006 (4^e éd.)
- **Robert Cialdini**, *Influence et manipulation. Comprendre et maîtriser les mécanismes et les techniques de persuasion* (trad. Marie-Christine Guyon), First éd., Paris, 2006, 318 p.
- **Anne Ciocca**, *Dire adieu aux manipulateurs. Se libérer du contrôle d'autrui*, Québecor, 2008, 143 p.
- **Boris Cyrulnik**, *La Fabuleuse Aventure des hommes et des animaux*, Hachette, 2003
- **Bruno Dusollier**, *Comprendre et Pratiquer la Process Com*, InterEditions, 2006, 221 p.
- **Arnaud Esquerre** *La manipulation mentale: Sociologie des sectes en France* Fayard, 2009.
- **Nicolas Guéguen**, *100 petites expériences en psychologie du consommateur. Pour mieux comprendre comment on vous influence*, Dunod, 2005, 268 p.
- **Nicolas Jallot**, *Manipulation de l'opinion: Ce sont les sondages qui le disent*, Stock, 2007, 151 p.
- **Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois**, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Presses universitaires de Grenoble, 1987, 231 p.
- **Genie Laborde**, *Influencer avec intégrité, la Programmation Neuro-Linguistique dans l'entreprise*, InterEditions, 227p, 1996
- **Liliane Lurçat**, *La manipulation des enfants: nos enfants face à la violence des images*, Éditions du Rocher, Monaco, 2002, 209 p.
- **Kevin D. Mitnick et William L. Simon**, *L'art de la supercherie: Les révélations du plus célèbre hacker de la planète*, CampusPress, 2003, 377 p.
- **Paul Moreira**, *Les nouvelles censures. Dans les coulisses de la manipulation de l'information*, Robert Laffont, 2007, 285 p.
- **Jean-Pierre Morin**, *Sectarus: Le violeur de conscience*, Armand Colin, 1982
- **Alex Mucchielli**, *L'art d'influencer: analyse des techniques de manipulation*, Armand Colin, 2005, 174 p.
- **Isabelle Nazare-Aga**, *Les manipulateurs sont parmi nous. Qui sont-ils? Comment s'en protéger?*, Éditions de l'Homme, 1999, 286 p.
- **Isabelle Nazare-Aga**, *Les manipulateurs et l'amour*, Éditions de l'Homme, 2004, 212 p.
- **Geneviève Pagnard**, *Crimes impunis, ou Néonta: histoire d'un amour manipulé*, Prime Fluo Éditions, 2004
- **Bernard Raquin**, *Ne plus se laisser manipuler*, Jouvence Éditions, 2003, 92 p.
- **Philippe Ricalens**, *La manipulation à la française*, Economica, 2003, 202 p.
- **Bernard Salengro**, *Le management par la manipulation mentale*, L'Harmattan, Paris, 2006, 237 p.
- **Sylvie Simon**, *Information ou désinformation? La manipulation médiatique et politique en matière de santé* (préface de **Corinne Lepage**), Guy Trédaniel Éditeur, 2004, 279 p.
- **Pierre DERAÏN** *le petit guide pour faire face aux manipulateurs*, Mats Editions
- **Christel PETITCOLLIN** *Echapper aux manipulateurs* Guy Trédaniel Editeur et *Victime, bourreau ou sauveteur, comment sortir du piège*, Jouvence Editions
- **Jean-Charles BOUCHOUX** *les pervers narcissiques, qui sont-ils, comment fonctionnent-ils, comment leur échapper*, 2009 Ed. Eyrolles
- **Pierre AGNESE et Jérôme LEFEUVRE** *Déjouer les pièges de la mauvaise foi et de la manipulation*, InterEditions

Articles

- « *La manipulation mentale, cette mauvaise soumission* » (article d'**Arnaud Esquerre**, *L'Unebêvue. Revue de psychanalyse*, Paris, 2002, n° 20, p. 47-64).
- *Faux souvenirs et manipulation mentale*, article de **Brigitte Axelrad** dans les Dossiers de l'Observatoire Zététique, 13 décembre 2008.



Le manipulateur : caractéristiques, personnalité

Les 30 caractéristiques du manipulateur

SELON ISABELLE NAZARE-AGA

Pour qu'une personne soit manipulatrice il faut qu'elle possède au moins 14 des caractéristiques parmi la liste suivante et 20 pour être dangereux (À cela s'ajoute le fait qu'il est excellent comédien, et que ses victimes sont aveuglées, du moins pendant un certain temps.)

- 1) Il culpabilise les autres, au nom du lien familial, de l'amitié, de l'amour, de la conscience professionnelle, etc.
- 2) Il reporte sa responsabilité sur les autres ou se démet de ses propres responsabilités.
- 3) Il ne communique pas clairement ses demandes, ses besoins, ses sentiments et ses opinions.
- 4) Il répond très souvent de façon floue.
- 5) Il change ses opinions, ses comportements, ses sentiments selon les personnes ou les situations.
- 6) Il invoque des raisons logiques pour déguiser ses demandes.
- 7) Il fait croire aux autres qu'ils doivent être parfaits, qu'ils ne doivent jamais changer d'avis, qu'ils doivent tout savoir et répondre immédiatement aux demandes et aux questions.
- 8) Il met en doute les qualités, la compétence, la personnalité des autres : ils critiquent sans avoir l'air, dévalorise et juge.
- 9) Il fait faire ses messages par autrui ou par des intermédiaires (téléphone au lieu de choisir le face à face, laisse des notes écrites).
- 10) Il sème la zizanie et crée la suspicion, divise pour mieux régner et peut provoquer la rupture d'un couple.
- 11) Il sait se placer en victime pour qu'on le plaigne (maladie exagérée, entourage « difficile », surcharge de travail...).
- 12) Il ignore les demandes (même s'il dit s'en occuper).
- 13) Il utilise les principes moraux des autres pour assouvir ses besoins (notions d'humanité, de charité, racisme, « bonne » ou « mauvaise » mère).
- 14) Il menace de façon déguisée ou fait du chantage ouvert.
- 15) Il change carrément de sujet au cours d'une conversation.
- 16) Il évite l'entretien ou la réunion ou alors il s'en échappe.
- 17) Il mise sur l'ignorance des autres et fait croire à sa supériorité.
- 18) Il ment.
- 19) Il prêche le faux pour savoir le vrai, déforme et interprète.
- 20) Il est égocentrique.
- 21) Il peut être jaloux même d'un parent ou d'un conjoint.
- 22) Il ne supporte pas la critique et nie les évidences.
- 23) Il ne tient pas compte des droits, des besoins et des désirs des autres.
- 24) Il utilise très souvent le dernier moment pour demander, ordonner ou faire agir autrui.
- 25) Son discours paraît logique ou cohérent alors que ces attitudes, ses actes ou son mode de vie répondent au schéma opposé.
- 26) Il utilise des flatteries pour nous plaire, fait des cadeaux ou se met soudain aux petits soins pour nous.
- 27) Il produit un sentiment de malaise ou de non-liberté (piège).
- 28) Il est efficace pour atteindre ses propres buts mais au dépend d'autrui.
- 29) Il nous fait faire des choses que nous n'aurions probablement pas faites de notre gré.
- 30) Il est constamment l'objet de discussions entre les gens qui le connaissent, même s'il n'est pas là.



Manipulateurs et Victimes

PAR PATRICK CONDAMIN



Lorsqu'il s'agit de manipulation je conseille le livre d'Isabelle Nazare Aga « *Les manipulateurs sont parmi nous* », livre que je propose de lire systématiquement à mes clients, hommes ou femmes, victimes de manipulateurs. C'est pour

moi le livre de référence du domaine. Et la grille qu'elle propose est un modèle du genre.

Mon propos est d'ajouter un point de vue complémentaire et personnel en fonction de mon expérience du domaine. Je vais étudier dans ce texte la domination entre deux personnes que j'appelle manipulateur et victime. Pour sa satisfaction égoïste, le manipulateur pervers cherche à obtenir, que sa victime se comporte d'elle-même de la façon qu'il prévoit, ceci en utilisant éventuellement tous les moyens y compris parfois la violence; bien que la manipulation soit bien plus fréquemment le fait des hommes elle peut naturellement être redoutable chez une femme car encore plus inattendue!

Je souhaite développer quelques moyens particuliers de se protéger des manipulateurs à partir de l'analyse de quatre caractéristiques particulières. Mon propos n'est en rien une définition exhaustive des techniques de manipulation mais simplement une proposition d'action concernant certaines caractéristiques habituelles et nécessaires à cette forme de domination.

J'analyserai quatre chapitres :

1 / L'analyse de quatre caractéristiques du manipulateur à partir de la métaphore de l'arène.

2 / L'analyse du comportement des victimes.

3 / Comment déstabiliser un manipulateur à partir de l'exemple de Milène.

4 / D'une manière générale comment agir sur ces quatre paramètres pour se défendre.

Ces sujets ne sont pas exhaustifs mais je les ai choisis car ils représentent une possibilité d'action et de changement pour la victime.

Voici donc le thème de cet article. Les manipulateurs sont comme le chat qui joue avec une souris : ils sont sûrs de leur fait et particulièrement certains d'anticiper tous les mouvements de la souris ; ils sont comme le toréador avec le taureau. À la fin, le taureau doit comprendre que sa situation est désespérée et s'agenouiller dans le sable en attendant le bon vouloir du torero. Le chat comme le torero sont donc des manipulateurs dans ces exemples.

Cela ne marche évidemment que si la victime leur convient, et leur génie est de bien choisir leur victime. J'utilise la métaphore de l'arène car elle éclaire la situation. En bref les proies, qu'elles soient taureau ou souris, face à leurs prédateurs, ont les caractéristiques suivantes : elles sont prévisibles, elles acceptent le terrain de l'autre, elles sont isolées, elles supportent le mythe de perfection du manipulateur. Cependant, les êtres humains ne sont ni des souris ni des taureaux et ils disposent de ressources que je développe dans cet article.

J'exclus naturellement de ce chapitre toutes les manipulations bienfaisantes que nous subissons... pour notre plus grand plaisir : celle de l'ostéopathe, du médecin et du masseur, le charme bienfaisant d'un ou d'une amie, les bienfaits d'un enseignant intègre!!!

La métaphore de l'arène

Voici quatre caractéristiques que je développerai dans chacun des chapitres suivants. Elles ne sont naturellement pas exclusives de bien d'autres caractéristiques du manipulateur pervers!

• **Le taureau est dans une grande mesure prévisible :** on l'aveugle en le mettant en pleine lumière, on le blesse en sectionnant les muscles qui lui permettent de relever la tête, parfois on lime ses cornes pour le désorienter. En tous les cas on fait attention de ne pas le travailler avant le « grand jour » ce qui pourrait lui apprendre des comportements de défense efficaces! Le torero qui joue constamment de sa cape ne supporte pas les comportements « vicieux » chez le taureau, car la victime doit être prévisible.

• **Le taureau est évidemment sur le terrain du toréador.** Il ne connaît ni l'endroit, ni les règles du jeu cruel dont il va faire les frais.

• **Le taureau est isolé.** Le toréador dispose de nombreuses aides dans l'arène et de milliers de supporteurs dans les gradins.

• **Enfin le toréador bénéficie d'un**



mythe. Il est un athlète et un artiste, il dispose d'un « habit de lumière », il prie, il risque sa vie. De plus, il arrive qu'il accepte de gracier le taureau. Mais dans quel état?! Méfiez-vous des cadeaux manipulateurs: quelle vie, le toréador offre-t-il au taureau blessé, tête à jamais basse au propre comme au figuré, et humilié?

Transposition :

Les caractéristiques de cette métaphore sont transposables à la victime humaine du manipulateur.

1 - la victime est prévisible

Elle a confiance en la bonté et la générosité des êtres humains: les êtres humains ne peuvent être vraiment mauvais. Profondément honnête, la victime ne joue pas et ne triche pas. Le mensonge lui fait horreur: elle dit ce qu'elle fait et fait ce qu'elle dit! Quelle aubaine pour le manipulateur!

2 - elle accepte le terrain de l'autre

C'est-à-dire que le manipulateur va systématiquement prendre la victime à contre-pied. Les manipulateurs sont en général très compétents dans certains domaines, par exemple les domaines juridiques et financiers. Le manipulateur va habilement contrôler les finances.

Je me souviens d'une femme victime qui partageait « équitablement » les dépenses avec son ami: il remboursait l'appartement qu'il avait acheté en son nom propre et elle payait les autres dépenses! Cela paraissait équitable sauf qu'il s'agissait de deux ca-

tégories différentes: investissement pour le compte du manipulateur, et dépenses de l'autre!

Une autre me disait qu'elle détestait la politique: c'était donc le terrain de conversation choisi par son mari pendant les dîners avec d'autres couples, condamnant ainsi sa femme à la transparence ou l'incompétence.

Un autre exemple concerne une enseignante manipulatrice hantée par sa propre perfection. Or, elle a une faiblesse personnelle, elle ne comprend absolument pas l'humour: elle doit réfléchir un long moment à une plaisanterie car elle ne dispose pas, comme la plupart d'entre nous, de cette fonction innée qui permet de comprendre une plaisanterie et d'en rire instantanément. (Il semble que l'humour soit en effet le fait d'un « processeur » particulier du cerveau comme celui qui permet la reconnaissance des visages). Un de ses étudiants a beaucoup d'humour, ce qui est insupportable pour elle, car c'est le terrain de son incompétence. Elle propose donc au cours d'un exercice la tâche suivante:

- « *Écrit ta plaisanterie avant de la dire* ».

- Un autre étudiant dit avec bon sens: « *Alors il ne va plus pouvoir en faire?* ».

- « *Justement c'est ce que je veux!* ».

Enfin un dernier exemple concerne la femme d'un homme brillant, diplômé d'une très grande école et Directeur Général d'une grande société qui l'oblige à se déplacer à l'étranger en semaine.

Cet homme est sans cesse en colère en rentrant chez lui le week-end. Il

montre un mépris total pour sa femme et ses enfants qui ne veulent pas faire des études d'ingénieur comme lui. Soit disant à cause d'eux, il boit souvent à la maison de grandes quantités d'alcool. Il nie purement et simplement le fait qu'il boive.

Cette femme me dit:

- « *Il boit à cause de nous car il ne boit jamais dans le cadre de son travail en semaine* ».

- « *Comment le savez-vous puisqu'il est à l'étranger?* »

- « *C'est lui qui me l'a dit!* »

- « *Comment pouvez-vous le croire alors que, même quand vous le voyez il dit qu'il ne boit pas?* ».

Afin d'éviter de parler de son vrai problème, l'alcoolisme, cet homme persécute sa famille en plaçant sans cesse sa conversation sur la réussite scolaire et l'entreprise. Il choisit son terrain!

Ainsi le manipulateur choisit son terrain d'excellence et élimine du champ à la fois sa propre incompétence, et la compétence des autres.

3 - la victime est isolée

Le manipulateur est passé maître dans la capacité d'empêcher sa victime d'avoir des relations avec d'autres. Une de mes amies, dont le frère manipulateur s'est marié, m'a expliqué que ce dernier l'avait persuadée que sa femme était mauvaise et qu'elle disait du mal d'elle, ce qui fait qu'elle évitait de la rencontrer. Cependant, ce frère avait procédé de la même façon auprès de sa femme afin de l'éloigner de sa sœur. Ainsi les deux femmes s'évitaient jusqu'à ce que par hasard elles se rencontrent, et se découvrent, à leur étonnement mutuel,



fort sympathiques !

En effet, le manipulateur évite qu'on le découvre en comparant ses agissements...

4 - le manipulateur se protège par un mythe

En général il va se présenter comme un homme brillant, bon et généreux. Il choisit un métier et des activités d'apparence généreuses, cache-misère qui lui permet d'être considéré et de se faire des relations.

Par exemple il ne fait jamais la cuisine sauf le jour où le couple reçoit des invités, qui disent alors : « *Quel merveilleux mari tu as !* »

Ce mythe de perfection lui permet d'écraser sa victime, en particulier devant la justice ou devant un médiateur qui se laissera aveugler par son charme !

Le cas Milène

L'exemple de Milène m'a permis de comprendre certains éléments qui pouvaient déstabiliser un manipulateur par ailleurs si puissant et si sûr de son bon droit.

M. X, manipulateur pervers poursuit sa femme en justice impitoyablement depuis de nombreuses années. Il a un bon job dans une grande entreprise et couvre sa respectabilité en appartenant à une soi-disant œuvre contre les sectes, qui lui permet d'obtenir des appuis politiques. Sa femme a fini par obtenir la garde de leurs enfants.

Il invite sa fille Sylvie à venir chez lui, et cette dernière, effrayée à juste titre, accepte à condition d'amener son amie Milène de 13 ans comme elle. Milène est une vraie chipie, et n'a aucun complexe. Mon propos ici est de regarder comment elle réussit déstabiliser M. X malgré son extrême

jeunesse. Voici un extrait du message (avec les fautes d'orthographe et les fautes de style) que ce manipulateur pervers envoie le soir même à son ex-femme après cette visite explosive :

« J'ai reçu tous ses amis à la maison pour leur offrir à boire et même à manger des Bueno pour les mettre à l'aise et parler de vacances puisque ma préoccupation était de pouvoir m'organiser avec Sylvie et éventuellement lui faire plaisir en invitant sa copine Milène car elle craignait de s'ennuyer toute seule avec Albert et moi.

Milène m'a fait croire que pour elle, ce n'était pas possible car son père divorcé vivait aux USA à Beverley Hills et qu'elle allait partir là-bas pour les vacances pendant deux mois, éventuellement avec Sylvie d'ailleurs. Puis, connaissant ma maison pour l'avoir déjà visitée quelques jours plus tôt, Milène n'a pas hésité à aller avec Sylvie dans ma chambre pour ramener les quelques vieux magazines New look que j'avais conservés sous mon lit pour les montrer à leurs amis afin de se moquer de moi, mais aussi de les provoquer en parlant ouvertement de sexe devant moi.

Tous sont repartis dans la joie et la bonne humeur, si ce n'est que le but de Milène qui m'avait menti sur son père qui vit à Y, et ses vacances qu'elle ne passera pas à Beverley Hills comme à la TV, avait cherché à me faire honte devant ces ados que je ne connaissais pas en me faisant une réputation d'obsédé sexuel alors qu'il avait fallu avoir vraiment fouillé ma maison de fond en comble pour retrouver ces revues que je n'avais pas encore jetées et qui m'avaient déjà causé du tort en 2004 avec la déclaration de Sylvie à la Brigade des Mineurs.

Tous mes nombreux livres de prière

« Prions l'Église » ou de philosophie posés près de ma table de chevet étaient bien moins intéressants pour se moquer de moi, bien que peu de gens se livrent aujourd'hui à ce genre de lecture... et que ma souffrance est sûrement moins touchante que mes magazines fantaisistes qui n'ont rien de choquant et qui ne m'inspirent d'ailleurs plus rien maintenant après tout ce que j'ai vécu ».

Je passe le reste, mais c'est une des seules fois où j'ai vu ce personnage démonté (et ce par une gamine de 13 ans) qui a sans doute inconsciemment démasqué instinctivement les points faibles de ce père persécuteur hanté par la mise en question de son image de perfection. (Notons en passant qu'il accuse sans cesse son ex-femme de faire des fautes de style et de grammaire !)

Récapitulons les caractéristiques efficaces de ce petit professeur de 13 ans qui est :

- Imprévisible (en allant fouiller sous le lit de la chambre du père et trouver une revue porno).
- Peu honnête (Elle est menteuse et fait croire à une vie de star de TV).
- Choisit son terrain (La chambre à coucher qui est normalement un endroit privé, et les discussions « libérées »).
- Casse le mythe de l'homme parfait qui se défend de manière pathétique.

Pour reprendre mon image avec humour, nous pourrions dire que *le toréador est en slip !*

Bien entendu je ne soutiens pas le comportement de Milène. Mais ce qui m'intéresse c'est que ce comportement a déstabilisé un homme dangereux, intelligent et sûr de lui,



introduit à haut niveau dans les milieux professionnels et associatifs et qui poursuit cruellement sa femme et les témoins de cette dernière par des procès et des violences incessantes. Milène, que je ne connais pas, m'a appris beaucoup de choses sur la manière de déstabiliser un persécuteur.

Comment la victime peut-elle utiliser ces quatre paramètres pour se détacher

Ne plus être prévisible

Ceci va fondamentalement à l'encontre du loyalisme et des qualités d'honnêteté pour lesquelles la victime a précisément été choisie : je suggère donc de mentir et de tromper sans vergogne.

La difficulté vient du fait que la victime a été choisie précisément sur ce critère : elle ne doit en aucun cas mentir ni tromper. Or fondamentalement il est bon que notre système de valeur évolue en fonction du rôle que nous avons dans la vie.

Prenons un exemple : les héros de guerre risquent leur vie pour défendre leurs valeurs. Cependant ils mentent sous la torture, car c'est précisément l'opportunité de rester cohérent.

De même je considère que l'on peut mentir dans son rôle de victime sans mentir aucunement dans les autres rôles de sa vie. C'est une question de survie.

Exemple : une dame victime me dit que son mari ne prend jamais le téléphone. Il l'oblige à répondre et lui indique par signe de dire qu'il n'est

pas là ! Je lui propose de répondre à la place : « *Mon mari me fait signe de vous dire qu'il n'est pas là !* » Quand le mari se plaint, je lui propose de répondre : « *Tu sais bien que je ne peux pas mentir !* » Ce double mensonge provoque bien entendu la confusion chez le manipulateur... et le mari prendra le téléphone la fois suivante ! En effet comment peut-on concevoir que sa femme mente alors qu'il l'a précisément choisie pour son incapacité dans ce domaine ?

Choisir son terrain

Même si la victime est une personne brillante, le manipulateur trouvera forcément un domaine où elle l'est moins. Ainsi il pourra la traiter plus bas que terre !

En tous les cas le manipulateur est en général un as de la négociation, et l'utilisation d'un médiateur se retourne systématiquement contre la victime (Combien de médiations de couple ont conduit à « *vous avez un mari formidable* » simplement parce que le médiateur était lui-même sous le charme).

Une première règle est **d'éviter la médiation avec un manipulateur** car dans ce domaine c'est un grand professionnel et la victime est un enfant de chœur.

Une deuxième règle est de **se faire aider**, soit par des amis, soit par des professionnels, dans ses propres domaines d'incompétence, par exemple financiers ou juridiques.

Une troisième règle est **d'attaquer** : les victimes ne font souvent que se défendre. Se défendre signifie clairement que c'est le manipulateur qui choisit le terrain. Bobby Fisher qui fut l'un des plus grands joueurs d'échec de tous les temps disait : « *Quand je suis en difficulté sur une partie de l'échiquier j'exerce une pression sur*

une autre ! »

Attaquer en justice (par exemple quand on a été battu par son conjoint) change la donne, car c'est alors la victime qui choisit son terrain !

Vaincre l'isolement

Le manipulateur fait tout pour que la victime ne contacte le monde qu'à travers son propre point de vue. Ainsi tout ami ou tout conseil extérieur de la victime est un danger pour lui ! De même il est dangereux que plusieurs de ses victimes se connaissent.

Une de mes clientes est embauchée dans une entreprise. Sa patronne la prévient de manière très chaleureuse des dangers et des incompétences de ses futurs collègues. Dans un premier temps ma cliente est profondément reconnaissante, jusqu'à ce qu'elle se rende compte que sa patronne fait de même avec tous ses employés. Ainsi dans son service chacun se méfiait de l'autre et personne ne parlait.

Une autre de mes clientes sans formation particulière et totalement dépendante financièrement d'un mari dépensier et manipulateur, a eu la bonne idée d'ouvrir une chambre d'hôte. Cela répond à son besoin de contacts et de relations d'une part, et lui donne une maîtrise et une indépendance financière d'autre part. Elle n'est plus isolée.

Démythifier le manipulateur

Ce point est fondamental : le manipulateur va devenir un expert dans un métier généreux ou dans de bonnes œuvres qui vont le « blanchir » extérieurement. C'est l'histoire de Milène : la bible sur la table de nuit et les mauvais livres sous le matelas. Il n'est pas facile d'écorner le mythe, mais en tous les cas il est fondamental de ne pas le croire et surtout de



ne pas participer à l'élaboration de ce mythe.

Le manipulateur va souvent se présenter comme un homme faible et malade. En tous les cas il est très doué pour attirer la pitié et la compassion.

Cela me rappelle une histoire pleine d'humour: Adam va se plaindre à Dieu que Ève ne veut plus lui faire de câlin, sous prétexte qu'il a manqué de gentillesse à son égard. Il réussit à faire croire à Dieu que la situation le met en danger et qu'il pourrait en perdre la vie. Dieu convoque Ève et lui explique qu'elle devrait faire un effort car, si elle continue à refuser d'aimer Adam, ce dernier pourrait au bout du compte en mourir. Adam tout content d'apprendre que Dieu a convoqué Ève comme il l'avait voulu, demande à cette dernière ce qu'il lui a dit? « *Il a dit que tu allais mourir!* » Cette histoire amusante résume quelques comportements typiques de la manipulation: Adam utilise ses relations au plus haut niveau grâce à son charme, et fait appel aux grands sentiments: il se présente comme un homme malheureux, malade et injustement traité. Notons également la répartie de Ève qui fait d'une part un mensonge et qui démolit le mythe d'autre part. Il est possible tout de même que Adam ait compris la leçon sinon, avec le caractère d'Ève, nous ne serions pas ici pour en parler!

Cette dernière métaphore me renvoie au « statut » de victime. Pour moi ce statut n'existe pas! De même que la fonction de la mouche n'est pas de se jeter dans la toile d'araignée. Mais il existe simplement certaines faiblesses structurelles à certains moments de notre vie qui font qu'on est plus facilement manipulable. De même qu'on attrape plus facilement des maladies quand les défenses immunitaires de notre corps sont diminuées.

Conclusion

La stratégie que je présente dans ce texte vient d'une notion PNL qui s'appelle la synchronisation. Pour communiquer avec quelqu'un, il convient de se synchroniser sur le langage verbal (Ce qu'il dit et comment il le dit) et le langage non verbal (ce qu'il montre dans son attitude).

Or le manipulateur est un expert de la synchronisation: il fait appel à toutes les qualités de sa victime et présente une apparence pure et honnête. Il va en général choisir un métier généreux et appartenir à des œuvres sociales. Il va faire sans cesse appel aux valeurs de générosité et d'honnêteté de sa victime comme si elles étaient les siennes propres.

En fait le manipulateur est divisé entre sa volonté d'apparaître comme

Dr Jekyll et sa réalité M. Hyde!

Ma proposition est de se synchroniser, non sur ce que montre le manipulateur mais bien sûr ce qu'il est réellement: menteur, tricheur, égoïste, fondamentalement malhonnête et mauvais! Ceci permet de quitter le monde de l'apparence pour le monde de sa réalité profonde et de sa psychologie. Ainsi le manipulateur sera pris à contre-pied et ne pourra plus lui-même se synchroniser si habilement sur vos qualités indéniables. Ce pourquoi il vous avait choisi au départ!

La question reste cependant: comment peut faire la victime pour apprendre à endosser un rôle tellement opposé à sa propre constitution?

Et bien sans doute comme nous l'avons vu, en rompant l'isolement et en se faisant aider. Il y a pour cela des amis d'une part, et des professionnels de l'autre (avocats, consultants, thérapeutes). Il y a également, comme je l'ai signalé au départ une littérature et une culture à partager avec les uns et les autres.

Paradoxalement il arrive, lorsqu'on adopte suffisamment tôt ce nouveau comportement, et que l'échelle de manipulation n'est pas trop élevée, que le manipulateur fasse amende honorable et change de comportement. Alors la situation peut parfois se dénouer.

Patrick Condamin

psychothérapeute, hypno-thérapeute et
conteur exerçant à Rueil-Malmaison.

<http://www.medicines-douces.com/condamin-patrick/>





Les 5 profils de manipulateurs

1) Le séducteur

Il séduit (quasi érotiquement) les femmes et attire les hommes qui l'envient inconsciemment car il est sûr de lui, conquérant (rien ne lui résiste).

Il est souriant, extraverti, bon vivant, et il sait aussi se montrer parfois attentif aux autres. **Il suscite généralement l'admiration** chez les autres, dégage une certaine force, il est souvent beau, il donne l'impression de quelqu'un de sûr de lui et sympathique mais c'est un véritable comédien (comme tout manipulateur). On sait déjà que les manipulateurs aiment se moquer et rabaisser pour mieux dominer : voilà la réelle différence avec une vraie personne sympathique !

De plus il cache sa personnalité contrairement à une personne réellement sûre d'elle. Le séducteur regarde dans les yeux, pose des questions embarrassantes, et répond de façon détournée à celle qu'on lui pose. Il aime flatter les gens même si ce n'est pas sincère.

2) L'altruiste

Il fait des cadeaux, achète tout, donne tout, vous ne pouvez rien lui refuser (c'est ce qu'il cherche). Il exigera une réciprocité au niveau des efforts même si les efforts qu'il demande sont bien plus importants. Cet aspect du manipulateur le rend encore plus dangereux d'autant plus que nous sommes inconscients des mécanismes mis en jeu. **Il crée la dépendance envers lui.**

Le « gentil » piège est refermé.

3) Le dictateur

C'est le plus facile à reconnaître, il est souvent désagréable, agressif et autoritaire. Il est craint de son entourage, ses critiques, ses attaques et ses comportements sont souvent violents. Quand il a besoin de service il utilise la flatterie mais contrairement au séducteur il ne fait pas compliments. Il se montre insensible et déteste les sentiments humains (c'est un vrai dur !). Il peut vous traiter d'inhumain ou de monstre, d'égoïsme si vous n'êtes pas aux petits soins pour lui lorsqu'il tombe malade ou subit un deuil affligeant.

4) Le cultivé

Il prétend tout savoir sur tout, il se montre méprisant envers ceux qui n'ont pas les mêmes connaissances que lui. Il s'étonne de notre ignorance face à des sujets pointus que peu de personnes connaissent. Alors que les personnes cultivées non-manipulatrices ne donneront pas l'impression aux autres d'être incultes, idiots ou inintelligents ! Il mentionne des lieux, des dates sans donner d'explications. Les gens le voient comme quelqu'un de très intelligent et n'osent pas lui poser des questions. Si nous le faisons, il peut se montrer surpris, irrité, ou encore évasif. En réalité il ne connaît pas toujours la vérité sur la question, mais s'il la connaît il peut monopoliser la parole pour étaler « sa science » et avoir son public pour l'écouter. Par contre s'il parle d'un sujet que vous connaissez vous-même très bien, vous constaterez rapidement qu'il se trompe ou ment sur certains points.

5) Le timide, le plaintif

Il s'agit souvent d'une femme, mais ce n'est pas obligatoire. C'est aussi le manipulateur le plus rare. Le timide est difficile à repérer car son apparence de fragilité, de vulnérabilité et de soumission, voire de naïveté trompe. Personne ne soupçonne ses traits de manipulateurs. Il est en retrait, silencieux surtout en groupe, juge par ses silences et son regard, sans donner son avis quand on en a besoin. Il utilise son compagnon ou un collègue pour faire parvenir son avis ou ses critiques à la personne cible. Il crée le soupçon et la zizanie alors qu'il prétend détester les conflits mais les crée subtilement. Il vous soutire des informations personnelles sous prétexte de s'intéresser à vous.

Conclusion

Mais le manipulateur peut utiliser aussi tous les masques et en changer à sa guise. Par exemple : il peut combiner séduction et violence, séduction et altruisme, culture et altruisme. Si on touche à son pouvoir et à son territoire il change instantanément en se montrant ironique, sarcastiques, insistant, voire méchant. Il ne supporte pas non plus les remarques et les reproches et fait preuve d'un manque de sens de l'humour.





La contre manipulation

Selon les profils

1) Le séducteur

Première chose briser le miroir de l'illusion en se posant les questions comme : Que cache ce sourire et ses bonnes manières ? Quel est son but et qu'attend-il de moi ? Il n'y a pas de danger à dire « non » à un manipulateur séducteur, on ne peut pas le blesser non plus. On peut lui dire « non » en lui montrant qu'on a bien compris sa demande (décrire la situation), exprimant calmement son point de vue, rechercher et proposer une ou des solutions.

2) L'altruiste

Il nous culpabilise, il faut donc déculpabiliser. Il faut se demander si il y a un équilibre entre ce qu'il demande et ce qu'il a donné.

3) Le cultivé

On est ébloui par son prestige donc on ne remet pas en cause son jugement, il faut cultiver le doute, prendre du recul et retrouver son regard d'enfant.

4) Le dictateur

C'est un faible et un lâche, il n'a que le pouvoir qu'on veut lui donner, il ne sent fort que tant qu'aussi longtemps qu'on le craint. La solution n'est pas dans la soumission et encore moins la fuite. Il faut chercher ce qui vous paralyse face à lui. Ne montrez pas de peur et parler fort mais un ton en dessous du ton sur lequel il vous parle sinon il hurlera encore plus fort. Ne pas oublier : se montrer ferme.

5) Le timide

Précisez à haute voix l'intention cachée du manipulateur timide « Si je comprends bien, tu veux que... »

Comportements anti manipulation

L'attitude à adopter

- Répondez vite et bien.
- Faites des phrases courtes
- Restez dans le flou (comme lui, lol).
- Ne pas vous justifiez, restez poli, ne soyez pas agressif, pas trop gentil non plus, juste ferme.
- Faites de l'humour si le contexte le permet.
- Ne rentrez pas dans son jeu.
- Refusez toute conversation qui mène à la dévalorisation.
- Demandez de préciser ses demandes et ses paroles floues par « qui ? quoi ? où ? quand ? »

Quelques exemples de phrases courtes de contre manipulation

- C'est une (votre) opinion.
- Vous (on) pouvez (peut) le croire.
- C'est une façon de voir.
- Si vous le dites !
- Je peux vous dire « oui » si ce que vous voulez entendre.
- Bien sûr tout le monde le dit.
- Changez de disque.
- J'ai l'impression que vous jetez de l'huile sur le feu.
- Quand on ne sait pas on peut toujours l'imaginer.
- C'est possible.
- C'est possible... pour vous.
- Cela arrive.
- Cela fait mon charme.
- Nul n'est parfait, n'est ce pas ?
- L'avenir vous le dira.
- Ai-je vraiment le choix ?
- Je suis adulte et libre.
- C'est gentil de m'y autoriser.
- Il faut savoir l'être parfois.
- Souvent, effectivement.
- Je suis désolé pour vous.
- Je n'en doute pas.
- Que voulez vous dire par là ?
- J'ai la conscience tranquille.

Les dix commandements de l'indifférence à la manipulation

- J'ai le droit de ne pas être parfait.
- J'ai le droit de ne pas être logique.
- J'ai le droit de ne pas savoir.
- J'ai le droit de me tromper.
- J'ai le droit d'avoir mon opinion personnelle
- j'ai le droit de ne pas plaire à tout le monde.
- J'ai le droit d'être parfois indifférent à certains problèmes.
- J'ai le droit de changer d'avis, de ne pas en changer ou de ne pas en avoir.
- J'ai le droit de ne pas me justifier.
- J'ai le droit de penser à moi.

Les 3 types de manipulations

1) La manipulation positive

L'intention est bonne (donc il s'agit du moins dangereux). Il ne s'agit pas de manipulations dans le sens où on l'entend habituellement car le manipulateur recherche le bien de la personne, par exemple en offrant des cadeaux mais cela est avant tout de la diplomatie.

2) La manipulation égocentrique

Voilà le type de manipulation qui est l'exemple même de ce qu'on qualifie de manipulation, le manipulateur recherche un but. Il peut autant essayer en douceur ou avec méchanceté, et se fiche complètement de votre bonheur ou malheur pourvu qu'il arrive à ses fins.

3) La manipulation malveillante (perverse)

Le seul objectif de ce manipulateur est de détruire, c'est son unique objectif contrairement à l'égocentrique.



La manipulation dans le couple

■ La critique destructrice ou la violence verbale :

- Il crie, vous injurie, vous accuse.
- Il vous humilie, vous jette des insultes à la figure
- Il fait des remarques dévalorisantes
- Il adopte des attitudes menaçantes
- Il fait pression sur vous en vous culpabilisant.
- Il vous force à prendre des décisions contre votre gré.
- Il vous dicte ce que vous devez faire.
- **L'abus de pouvoir :**
- Il veut avoir toujours raison.
- Il prend des décisions

importantes sans vous demander votre avis.

■ Le manque de respect :

- Il vous interrompt sans cesse ou change sans arrêt de discussion.
- Il n'écoute pas et ne répond pas.
- Il modifie le sens de vos paroles.
- Il dit du mal de votre famille et de vos ami-e-s.

■ L'abus de confiance :

- Il ment.
- Il garde certaines informations pour lui.
- Il vous trompe.
- Il est excessivement jaloux.

■ La démission :

- Il ne respecte pas ce qui a été décidé.
- Il n'assume pas sa part de responsabilité.

■ Le déni, la contestation, le blâme :

- Il minimise ses actes violents ou ses mensonges et ne vous prend pas au sérieux.
- Il nie les abus commis.
- Il se décharge de sa responsabilité en prétendant qu'il est violent par votre faute.

■ Le comportement autodestructeur :

- Il boit trop d'alcool.
- Il menace de dire ou de faire des

choses qui auraient des conséquences fâcheuses.

■ L'isolement :

- Il contrôle vos appels téléphoniques.

■ Les menaces :

- Il profère des menaces contre vous ou d'autres personnes.

■ La surveillance et les brimades :

- Il arrive à l'improviste ou vous appelle sans cesse au téléphone.
- Il vous contrôle.
- Il vous met dans l'embarras en public.
- Il refuse de s'en aller quand vous le lui demandez.

■ L'intimidation :

- Il adopte des attitudes menaçantes.
- Il utilise sa supériorité physique pour vous faire peur.
- Lors de disputes, il vous bloque le passage.
- Il crie.
- Il conduit la voiture brutalement.

■ La violence sexuelle :

- Il vous traite de manière déshonorante et avilissante.

■ La violence physique :

- Il recourt à la violence contre vous.

Le manipulateur malveillant (pervers) dans le détail

Ses 7 armes de destructions :

- L'incompréhension : si on l'accuse, il fait mine de ne pas comprendre.
- Les apparences trompeuses : il n'est pas fiable, il critique constamment. Il relève un détail et l'amplifie pour cacher ce qui pourrait être jugé en sa défaveur.
- L'insensibilité aux accusations : il peut accuser l'autre de faire ce que lui-même fait.
- L'impossibilité de l'atteindre : il est impossible de lui faire entendre ou voir ce qu'il refuse de voir.
- L'utilisation de l'énergie de l'adversaire : nous aurions beau tout faire il va nous casser et nous décourager. Pire, en revendiquant un point de vue différent au sien on lui donne encore plus d'énergie pour nous abattre.
- L'ambiguïté : il n'y a aucun lien entre ses actes et ses paroles (tous les manipulateurs pervers l'utilisent) dans le seul l'objectif de détruire.

- La culpabilité : elle reste le sentiment le plus fréquent que produisent les manipulateurs sur leurs victimes.

Ses points faibles

Le manipulateur pervers n'est pas invincible, il possède un certain nombre de points faibles qu'il cache soigneusement car il sait que c'est par là qu'il peut être abattu. Ce qui paraît être ses points forts sont en réalité ses points faibles qui peuvent nous permettre de leur résister victorieusement. Il a peur des autres, son attitude destructrice révèle son impuissance de faire changer les gens comme il le souhaite. C'est en fait, un faible et un lâche incapable d'attaquer à visage découvert ; plus il paraît redoutable plus il est lâche et faible. On peut se poser les questions suivantes : Que craint-il ? Pourquoi il se comporte comme il le fait ? Comment ou en quoi se sent-il inférieur ?

(En voyant ainsi les choses on le craint moins).

Ses menaces sont du chantage : toute sa stratégie se trouve dans le fait qu'il fait croire à ses victimes qu'il peut les détruire alors qu'en fait il ne peut pas ou n'osera pas le faire.

À vous de jouer avec ce manipulateur pervers

- Ne pas chercher à l'aider (en plus la gentillesse le dégoûte : « *si les gens sont trop bêtes pour se laisser avoir, tant pis pour eux* ») car ce mirage le rendra encore plus redoutable.
- Le voir le moins possible.
- En dire le moins possible quand vous êtes avec lui.
- Indifférence à ses attaques.
- Dénoncer le manipulateur : il faut des preuves dont il est incapable de démontrer le contraire (sinon il ne se gênera pas... donc il faut bien préparer sa défense).
- Utiliser tous les éléments de contre manipulation.



L'effet d'ornière :

proposition pour travailler avec les croyances limitantes

PAR PATRICK CONDAMIN

Introduction

Il semble que nos croyances tracent dans notre cerveau une empreinte si forte qu'elles engendrent d'autres croyances de manière quasi automatique. On peut parler d'*effet de halo* ou comme je le nomme ici, d'*effet d'ornière* ! Très souvent la croyance engendre sa réciproque (*Métaphoriquement, les roues du char ont creusé une ornière que l'on finit par suivre dans les deux sens*). Je distingue donc dans mon analyse :

- La croyance initiale (ou croyance racine) ?
- La ou les croyances induites (par ce que j'appelle l'effet d'ornière !)

Je donnerai beaucoup d'exemples pour appuyer ma thèse. Ce qui est intéressant, ce sont les conclusions thérapeutiques qu'apporte cette analyse. En effet la croyance initiale (ou croyance racine) est en général établie à partir d'une expérience. Il est plus facile, quand on travaille avec une croyance limitante, de commencer par mettre en doute les croyances induites ; ces dernières ne sont en général que des effets, des habitudes, et leur existence n'est basée ni sur la logique ni sur l'expérience. Elles sont simplement des conséquences de la croyance initiale. Dans mon expérience, cette « mise en doute » des croyances induites affaiblit la croyance initiale, comme si l'effet d'ornière était réversible ! Elle permet ensuite de faire évoluer la croyance initiale vers une croyance plus positive ou moins handicapante.

Or notre vie est structurée en partie par nos croyances (Hypothèses). La plupart d'entre elles sont positives et nous tiennent debout dans la vie comme notre colonne vertébrale.

Comment fonctionnent les croyances ?

Petit travail de Bénédictin

Lorsque j'étais jeune, j'ai eu la chance de faire une retraite

dans l'abbaye de Hautecombe. L'endroit était magnifique et un moine rond et heureux m'a pris en affection. Il s'occupait des fruits, des légumes et du miel de l'abbaye et m'emmenait dans la nature.

Il m'a raconté l'histoire suivante :

« Vous savez, pendant plus de 15 ans (c'était juste mon âge) je me suis demandé pourquoi je me réveillai toujours d'excellente humeur le Mercredi. J'ai longuement cru que Dieu m'apportait une disposition particulière à la prière ou une bénédiction ce jour-là. Et puis un jour, je me suis rendu compte que le Mercredi à midi, on avait des frites ! »

Ce moine était un saint homme et je lui suis reconnaissant de ce merveilleux et si modeste enseignement...

Commentaires :

Les croyances se bâtissent sur une expérience. Le cerveau doit trouver une explication devant une situation qu'il ne comprend pas. Ici l'expérience est le bien-être du mercredi, et l'explication fautive est : « Dieu s'occupe spécialement de moi le Mercredi ». Or la véritable explication est aussi intéressante : en temps qu'être humain, nous ne sommes pas seulement des saints, et la gourmandise est là pour nous le rappeler.

Quelques caractéristiques des croyances

- Une croyance est une hypothèse. En général rien ne permet de la démontrer ni de l'infirmier. Démontrer par exemple que le père Noël existe est une gageure ; démontrer qu'il n'existe pas est encore plus difficile ! L'existence du père Noël échappe donc au domaine scientifique puisqu'on ne peut imaginer d'expérience confirmant ou infirmant cette hypothèse.
- Elles sont souvent inconscientes, et curieusement, lorsqu'on les aperçoit un instant, elles repartent immédiatement. Mieux vaut les noter quand on les repère car elles retournent immédiatement dans l'oubli. Et si les



scientifiques ne font pas de statistiques avec des coïncidences, **notre cerveau construit souvent ses croyances sur des coïncidences...**

- Les croyances n'ont pas grand-chose à voir avec la logique. Une seule expérience suffit parfois à établir une croyance.

L'effet d'ornière

À force d'être utilisée par notre cerveau sans que nous en soyons conscients, la croyance est comme une charrette dans un chemin boueux qui établit progressivement une ornière... Cette « ornière » finit par guider le char dans les deux sens ; autrement dit et pour quitter la métaphore, la croyance devient souvent réciproque.

L'intérêt de cette approche est double :

- 1 - Il est souvent bien plus aisé de questionner la proposition réciproque que la croyance originale.
- 2 - Lorsque la croyance réciproque est affaiblie, la croyance originale l'est aussi.

Une croyance s'établit donc ainsi :

$A \Rightarrow B$ (A Implique B)

Il arrive souvent que cette fonction initiale soit si puissante qu'elle engendre sa réciproque : $B \Rightarrow A$

Et la proposition devient :

$A \Leftrightarrow B$ (A implique B et B implique A : proposition réciproque)

Ce qui signifie que pour des raisons mécaniques, $B \Rightarrow A$, la croyance réciproque s'est bâtie non seulement en dehors de la logique mais également en dehors d'une expérience. Elle n'a pas besoin d'autre justification qu'une habitude ! En conséquence elle est plus faible que la proposition originale car elle est due à « l'effet d'ornière ».

Nous avons donc pour une croyance :

- **Une origine bâtie sur une hypothèse**, à partir d'un événement ou d'une coïncidence d'événements.
- **Une hypothèse qui se rigidifie** au point de devenir notre réalité.
- **Parfois l'établissement d'une autre croyance** (réciproque ou induite) sans autre fondement que l'habitude. (Effet d'Ornière).

1 - Quelques exemples thérapeutiques

1 / Prenons d'abord un cas simple et fréquent : celui d'un grand nombre d'adolescents, traversant avec diffi-

culté cette période de changement :

- *'Personne ne me comprend ! → Est-ce que toi tu es capable de comprendre les autres ?'*
- *'Personne ne m'aime ! → Est-ce que toi tu aimes quelqu'un ?'*

Par expérience, le travail sur la proposition réciproque affaiblit singulièrement la proposition originale :

- *C'est pas vrai j'aime mon chien ;*
- *Et comment le fais-tu ?*
- *Je le promène et je le nourris !*
- *Et personne ne se promène jamais avec toi ? Personne ne te nourrit ?..*

2 / Prenons un exemple plus complexe. Une femme vient me voir suite à un gros traumatisme : elle a fait une grossesse extra-utérine et dans l'intervention a perdu un ovaire. Elle se sent atteinte au plus profond de sa féminité.

Elle est brillante tant au plan professionnel qu'au plan personnel. Nous travaillons ensemble jusqu'à ce qu'elle me déclare :

- *Dans ma vie j'ai toujours obtenu ce que j'ai voulu.*

Notons que cette croyance est plutôt positive, tant qu'elle n'est pas infirmée par la réalité. (*Je veux => J'obtiens*)

- *Et que se passe-t-il si vous obtenez quelque chose que vous n'avez pas voulu ?*
- *Ce n'est pas possible !*
- *Vraiment ?*

- *Je me souviens que mon mari m'a offert un carré Hermès et que j'ai fait la gueule car cela ne m'intéressait pas !*

- *Et si vous héritiez d'un oncle américain ?*

- *Je crois que je le refuserai.*

Nous convenons qu'elle va écrire sur un cahier toutes les choses que la vie lui offre dans la journée sans qu'elle l'ait voulu : *demain, peut-être que le soleil va se lever, quelqu'un va vous faire un sourire dans l'autobus, une fleur nouvelle poussera dans votre jardin et votre mari vous donnera plus de bonheur la prochaine nuit...*

Elle fait et écrit !

Lors de la quatrième séance, elle semble reposée et en paix avec elle-même.

Elle m'appellera plus tard :

« Vous savez j'ai fait un test de grossesse juste après notre dernière séance : Je suis enceinte mais cette fois je voulais un bébé pour lui-même et non pour moi ! Et c'est merveilleux ».

Elle a maintenant deux beaux enfants !

3 / Anorexie/Boulimie

Les cas d'Anorexie et de Boulimie sont souvent liés à des problèmes de croyance : normalement un bébé sait quand



il a faim et se met à pleurer pour l'indiquer.

Mon estomac est vide => Je pleure => On me nourrit

Cette croyance est tout à fait bienfaisante.

Cependant il arrive qu'un enfant ait une « bonne mère » qui sait ce dont l'enfant a exactement besoin et à quel moment. *C'est marqué dans les livres : 80 grammes à telle heure !*

Alors, que l'enfant pleure ou pas, cela ne change rien. Au bout du compte, l'enfant ne pleure plus. Puis il ne teste plus ni sa faim ni son estomac puisque « *Maman sait pour moi !* »

La croyance réciproque s'établit :

'Je ne sens pas mon estomac => Je me nourris n'importe comment'

Une manière de manipuler cette croyance est cette fois d'en inverser les termes :

'Si je sens mon estomac => Alors je sais quand démarrer et quand arrêter'

D'où bien sûr, tout le travail des Andréas sur la re-connexion de l'estomac et des sensations de l'estomac vers le cerveau.

4 / La fièvre

Stephen Goldstone raconte qu'une de ses clientes avait tous les jours de la fièvre dans l'après midi. En revivant une opération, elle s'est rappelée avoir entendu dans son coma un chirurgien dire à un autre : « *Si ta cliente continue à se refroidir, elle va crever ; il faut la couvrir !* »

La cliente avait tout à fait naturellement inversé la proposition : *'Pour ne pas crever, je dois me réchauffer.'* Il a suffi cette fois de repartir en hypnose à la scène initiale pour ressentir, expliquer et arranger les choses.

5 / Hypochondrie :

Un jeune homme de 25 ans vient me voir. Vers l'âge de 12 ans un médecin a diagnostiqué un problème grave à une oreille qu'il fallait opérer immédiatement. Il développe une peur panique d'avoir un cancer et ne voit plus aucun médecin depuis. De plus son oreille lui fait mal et il a l'impression de devenir sourd. En le questionnant, je me rends compte qu'il ne trouve pas de travail malgré des études raisonnables et que sa vie affective est un échec.

Je travaille avec lui sur sa croyance : « *Je ne consulte pas car j'ai probablement un cancer et je suis terrifié à l'idée de l'apprendre* »

Progressivement je développe une proposition différente : « *Il y a pire vous savez ! En rencontrant un médecin, vous pourriez apprendre que vous allez bien ! Comment dans ce cas allez-vous justifier vos échecs professionnels et affectifs ? À votre place, ce qui me ferait vraiment peur c'est qu'on vous annonce que vous allez bien ! Je ne suis pas sûr que vous puissiez l'affronter !* »

Il a fini par consulter et le médecin a diagnostiqué un très gros bouchon dans l'oreille !

6 / Douleurs de femmes

Je pense qu'un certain nombre de femmes souffrent physiquement. Je reste convaincu aussi qu'il y a une croyance bien établie, en particulier par la plupart des religions et dans la littérature montrant que *'une femme doit souffrir'*. (... Juste punition il est vrai après le coup de la pomme !) Une patiente souffrait de douleurs et d'angoisse épouvantables 10 jours par mois avant ses règles. Le reste du temps elle menait une vie particulièrement active et réussie. Elle m'explique qu'elle était un garçon manqué à l'école. Puis, elle a eu très tôt ses règles (avant 10 ans) dans un pensionnat où rien n'était prévu pour accompagner une si jeune fille.

Pour la libérer de son angoisse, une enseignante lui a dit : Tu sais, une femme doit souffrir !

Elle a choisi à ce moment d'être une vraie femme ! (*'Souffrir => Être femme'*)

Après avoir travaillé sur son évidente féminité, elle n'a plus eu besoin de cette (douloureuse) béquille.

2 - Quelques exemples hors du champ de la thérapie

L'apport des contes : la sagesse indienne

Une des plus belles expressions de la thèse que je défends nous est donnée dans le Maha-Bahrata, le grand roman et livre de sagesse de l'Inde ancienne. Yudishtira est un grand roi et apporte à son peuple la justice et la prospérité. Il reçoit les pauvres et les nécessiteux une après midi par semaine afin de rester en contact avec son peuple. Un homme le touche particulièrement par le sort qu'il a subi : Il vient de perdre sa maison et le champ qu'il cultivait dans une inondation. Le roi lui dit : « *Viens me voir demain et je ferai quelque chose pour toi et les tiens* ».

Bientôt Drona, le frère plein de bon sens de Yudishtira, qui avait assisté à la réception fait sonner toutes les cloches de la ville. Yudishtira vient le voir et lui dit : « *Que se passe-t-il ? Les cloches annoncent un grand événement, dont, moi le roi je ne suis même pas informé* ». Drona lui répond : « *Oui votre majesté, on va annoncer partout que vous êtes devenu immortel* »

- « *Que veux-tu dire, tu es devenu fou ?* »

- « *Non votre majesté, vous avez annoncé à ce pauvre homme que vous feriez quelque chose pour lui demain,*



c'est donc que vous êtes certain de vivre jusque-là ! »

Yudishtira comprit la leçon et convoqua immédiatement le paysan pour lui proposer une terre à cultiver et une maison pour sa famille.

Je raconte souvent cette histoire aux personnes qui reportent les choses au lendemain. En effet la procrastination (reporter au lendemain) peut-être parfois basée sur une croyance en rapport avec la vie et la mort ! La croyance induite est peut-être parfois : *'Je suis sûr de vivre puisque je le ferai demain !'*

L'apport de la religion : le credo !

'Je crois en Dieu': Cette croyance est répétée par les chrétiens dans la prière.

Invertissons là selon mon principe pour en regarder l'effet : *'Dieu croit en moi'*

L'effet d'ornière fonctionne parfaitement pour la plupart des croyants qui répètent cette prière ! Pourtant on peut imaginer que cette intuition n'est en rien une évidence.

Une autre option par exemple est d'imaginer comme Voltaire un Dieu qui ait autre chose à faire que de s'occuper de nous.

« L'univers m'embarrasse et je ne puis songer que cette horloge marche et n'ait point d'horloger ».

Je n'ai pas d'avis sur ces points, ma croyance personnelle étant plutôt : je ne sais pas !

L'apport de la stratégie politique : dans la Turquie du XIX^e siècle !

On raconte que le grand roi Atatürk, qui a emmené son pays à marche forcée vers la civilisation entre les deux guerres n'aimait pas le foulard islamique. En effet il souhaitait occidentaliser son pays le plus rapidement possible. Promulguer un édit interdisant purement et simplement le port du voile aurait uni contre lui un certain nombre de religieux ; ce n'était pas son souhait politique.

Atatürk était capable d'utiliser la force, mais à condition d'avoir essayé les autres solutions.

Aussi il décida d'une autre stratégie : il fit passer un édit exigeant le port du voile aux prostituées du royaume ! En très peu de temps, les honnêtes femmes abandonnèrent le voile et le tour était joué en souplesse !

Je ne suis pas sûr qu'Atatürk ait vraiment lu mon article... Cependant il a complètement intégré l'effet d'ornière : Prostituée => Voile. La proposition est devenue rapidement réciproque alors qu'il n'y avait aucune raison qu'elle le devienne. Voile => Prostituée !

(Ce n'est pas en effet parce que les prostituées portent des talons hauts que les bourgeoises abandonnent les leurs ; il n'y a en effet pas de croyances attachées à ce fait.)

Et le grand roi a gagné son pari ! Les foulards ont disparu en peu de temps !

3 - Contre-exemple : parfois cela ne marche pas !

Je me souviens de l'histoire d'un thérapeute dont le patient psychotique croyait qu'il était un cadavre. Le thérapeute l'a piqué avec une épingle pour lui montrer qu'il saignait : Technique brutale mais qui part du même principe d'inverser la croyance : *'Les cadavres ne saignent pas !'* La réponse du patient a été tout à fait intéressante : *« Je ne savais pas que les cadavres pouvaient saigner »* L'expérience a dans ce cas déclenché une nouvelle croyance pour le moins étrange !

Il est clair qu'un cerveau normalement constitué fonctionne d'abord sur l'expérience. Mais quand le cerveau ne sait plus distinguer le monde réel du monde imaginaire, alors il y a un vrai problème. Notre système se dérègle quand le patient ne sait vraiment plus distinguer le réel de l'imaginaire.

CONCLUSION : Avant de capturer le roi aux échecs on affaiblit sa défense !

Notre cerveau fonctionne d'abord avec des expériences avant d'utiliser la logique, comme le montre très bien le biologiste Antonio Damasio. Cela développe une efficacité dont ne disposent pas les ordinateurs, uniquement logiques, bien que ces derniers génèrent en moyenne un million d'instructions chaque fois que le cerveau en génère une seule. (Voir à ce sujet *« Intelligence »* de Jeff Hawkins)

Mais pour fonctionner plus rapidement notre cerveau utilise parfois des raccourcis, des approximations, qui entraînent des erreurs ou des vices de programmation.

Ces erreurs confortent simplement la croyance initiale sans nous obliger à la mettre en question.

Mettre en question la croyance initiale (la racine), peut se faire plus facilement indirectement, en questionnant d'abord les croyances périphériques entraînées par « l'effet d'ornière » Ces dernières sont en effet plus faciles à ébranler et à remettre en cause.



Vous ne pouvez pas empêcher les oiseaux de la tristesse de voler au-dessus de vos têtes, mais vous pouvez les empêcher de faire leurs nids dans vos cheveux.

PROVERBE CHINOIS

Métaphore 57 / Journal de NLPNL / www.nlpnl.eu

Priscilla et le bus ou histoire d'un drôle de coaching

PAR BÉATRICE GIRAUDEAU

Je décroche mon téléphone, je compose son numéro : c'est l'heure de son coaching. Oui un coaching via le téléphone, c'est puissant. Je me laisse guider par ses mots, ses intonations, son souffle, son sourire que je perçois, son rire parce qu'elle est très drôle, et puis ses larmes qui la surprennent encore, qui la prennent à un détour telle une embarquée sauvage et indomptable. Nous sommes très complices depuis le tout début. Nos histoires ont claqué comme des caisses de résonance. Non, il n'y a pas de hasard, que de belles synchronicités et j'en suis encore toute émue. Pour les besoins de l'anonymat, je lui dis : « *Comment veux-tu que je t'appelle ?* » « *Oh ! Appelle-moi Priscilla* » me dit-elle en s'esclaffant. Ok, va pour Priscilla ! Ca nous donne donc ce titre un peu loufoque : *Priscilla et le bus ou histoire d'un drôle de coaching*. Pourtant il s'agit bien de sa vie... Priscilla est passée sous un bus, il y a près de 7 ans maintenant. Je reprends ses mots, je veux rester fidèle à ce qu'elle est et à la façon dont elle voit ce qui lui est arrivé. *Tu te rends compte* me dit-elle, *non seulement je me prends le bus mais en plus je me paye le luxe de me faire traîner sur plusieurs mètres !* Ou alors encore de me raconter comment

elle avait participé à l'émission de Julien Courbet pour faire accélérer son jugement dont personne ne se préoccupait. « *Imagine Julien Courbet en direct appeler le service juridique* » : « *Allo, je suis bien au service juridique ?* » « *Ah ! Non, ici c'est le chauffeur du bus 267, Monsieur* » Voilà, vous connaissez Priscilla à présent... Qu'est-ce qui l'a amenée à ce coaching ? L'envie de se reconstruire après des années de rééducation et d'une lente descente vers la marginalisation. Celle de la solitude face à son destin. Et puis Priscilla a plein de projets ! Elle veut être coach, reprendre ses études, elle ne peut plus et ne veut plus pratiquer son métier d'avant qui la propulsait dans la finance et dans un milieu de requins. « *C'est plus pour moi ça maintenant, j'ai trop changé...* *Mais voilà, comment je vais faire ? Peux-tu m'aider ?* » Je lui ai dit oui sans hésiter.

C'est cette histoire d'un drôle de coaching que je me propose de vous raconter prochainement. De petites scénettes, ça et là, des moments forts du coaching de Priscilla...

Métaphore

*vous propose
de communiquer,
cet espace est
à votre disposition...*



FORMATION EVOLUTION ET SYNERGIE

GILLES ROY

Formations certifiantes AVIGNON (Agrément NLPNL)

Praticien PNL – Maître Praticien PNL

Autres formations : Coaching, Ressources Humaines,
Hypnose Ericksonienne, Thérapies Brèves.

Formateurs invités : Shelle Rose CHARVET, Profil Lab
Michael HALL, Self Leadership - Robert DILTS,
L'intelligence collective en action.

www.coaching-pnl.com – Tél. 04 90 16 04 16



RESSOURCES ET STRATEGIES - GERARD SZYMANSKI

Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL
Praticien – Maître praticien – Enseignant

Lieu : Paris

ressources.strategies@wanadoo.fr

<http://ressourcesetstrategies.fr>



INSTITUT RESSOURCES PNL

ANNE PIERARD

FORMATIONS CERTIFIANTES EN PNL
(AGRÈMENT NLPNL)

PRATICIEN - MAÎTRE-PRATICIEN

Pays : France – Belgique – Suisse

Formations de Psychothérapeutes PNL (agrément EAP)

Autres Formations : Hypnose Ericksonienne, Coaching de Vie,
Constellations Familiales, Formation de Formateur

mail@ressources.be - www.ressources.be



Le DÔJÔ
43, rue Daubenton
- 75 005 PARIS
Tél : 01 43 36 51 32
contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr

Formations certifiantes agréés par NLPNL
Praticien PNL - Maître-Praticien PNL - Enseignant PNL
ENSEIGNANTS CERTIFIÉS : Jane TURNER, Julie DAVIS
AUTRES FORMATEURS : Bernard HEVIN, Odile BERNHARDT



INSTITUT REPÈRE - JEAN-LUC MONSEMPES

• Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL
PRATICIEN - MAÎTRE-PRATICIEN - ENSEIGNANT

Lieux : Paris. En semaine. En we. Sessions intensives.

• Autres formations : parcours Coaching, Consultant Formateur,
Leadership Management, RH. Journées avec Robert Dilts etc.

formation@Institut-repere.com

www.Institut-repere.com



Collège des
Psychothérapeutes

PRÉSIDENT
Michèle
GEBER
michele.geber@wanadoo.fr

FÉDÉRATION FRANCOPHONE DES ASSOCIATIONS DE CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE

COLLOQUE DES PSYCHOTHÉRAPEUTES

Lundi 20 septembre 2010

«Questionner le sens de la PNL et de la PNLT»
avec Monique ESSER

Renseignements auprès d'Annie Rapp et Michele Geber :
annie.rapp@orange.fr - michele.geber@wanadoo.fr



Collège des
Coachs

PRÉSIDENTE
Marie Jeanne
HUGUET
mariejeannehuguet@yahoo.fr

FÉDÉRATION FRANCOPHONE DES ASSOCIATIONS DE CERTIFIÉS EN PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE

DATES DES PROCHAINES RENCONTRES

Lundi 1^{er} juin - Paris

Vendredi 1^{er} octobre - Toulouse

Conférence de Philippe Takacs : «Le manager
coach» Jeudi 30 septembre à 19h - ESC Toulouse

Renseignements auprès de Marie Jeanne Huguet
mariejeannehuguet@yahoo.fr



INSTITUT REPÈRE
formation@institut-repere.com
www.institut-repere.com



INSTITUT RESSOURCES PNL
Email : mail@ressources.be
Site : www.ressources.be



Le DÔJÔ
contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr



EVOLUTION ET SYNERGIE
gilles.roy2@coaching-pnl.com
www.coaching-pnl.com



ACANTHE FORMATION
ncatona@gmail.com
www.nicole-catona.fr
www.pnl-formations.com



INSTITUT LE CHÊNE
jacqueline.covo@free.fr
www.institut-le-chene.com



HEXAFOR
bertrand@hexafor.fr
www.hexafor.fr



FRANCE PNL
contact@france-pnl.com
www.france-pnl.com



RESSOURCES & STRATÉGIES
ressources.strategies@wanadoo.fr
http://ressourcesetstrategies.fr

• ACANTHE Formation
11, rue de la crèche
7710 Meaux
Tél: 01 64 35 82 71
ncatona@gmail.com
www.pnl-formations.com

• CFPNL-France
La Bichetière
49 220 Vern D'Anjou
Tél: 02 41 92 29 79
cabinet.chessebeuf@wanadoo.fr
www.cfpnl-france.com

• FAC PNL
28 rue Henri Charlet
62 840 Fleurbaix
Tél: 03 21 62 17 40
fac-pnl@fac-pnl.com
www.fac-pnl.com

• IDCAR, Institut de Développement des Compétences et des Ressources
Résidence Marengo
Bât A Apt.9,
2 av. Georges Pompidou
31 500 TOULOUSE
Tél: 05 61 48 96 73
idcr@wanadoo.fr
www.idcr.fr

• INSTITUT LE CHÊNE
138 Avenue Ledru Rollin
75 011 Paris
Tél: 01 43 79 25 41
Fax: 01 43 79 25 41
jacqueline.covo@free.fr
www.institut-le-chene.com

• Julie STEIN-DAVIS
22 Rue Rouelle
75 015 Paris
Tél: 01 40 58 12 65
jnlp@wanadoo.fr
www.pnl-juliedavis.com

• RESSOURCES ET STRATÉGIES (Gérard SZYMANSKI)
2 allée René Fonck
- BP 312 51 688
51 100 REIMS
cedex 51 688
Tél: 03 26 49 06
89/03 26 50 10 42
Email: ressources.strategies@wanadoo.fr
Site: ressourcesetstrategies.fr

• AGAPÉ & CO
(Brigitte KRAMER)
16 Domaine Saint Clair
83 330 Le Castellet
Tél: 06 11 19 60 38
bk.agape-consulting@orange.fr
Site: www.agapeandco.fr

• COHESION INTERNATIONALE
41 rue Amédée BONNET
69 006 LYON
Tél: 04 37 24 33 78
paul.pyronnet@wanadoo.fr
www.cohesion-formation.com

• FORMATION ÉVOLUTION ET SYNERGIE
Le Bonnaventure - 3 av. de la Synagogue
84 000 Avignon
Tél: 04 90 16 04 16
Fax: 04 32 76 24 23
gilles.roy2@coaching-pnl.com
www.coaching-pnl.com

• IFPNL
21 rue Sébastien Mercier
75 015 Paris
Tél: 01 45 75 30 15
Fax: 01 40 58 11 60
info@ifpnl.fr
www.ifpnl.fr

• INSTITUT-REPÈRE (Jean-Luc MONSEMPES)
78 Av. du Gal. Michel Bizot
75 012 Paris
Tél: 01 43 46 00 16/
Email: formation@institut-repere.com
Site: www.institut-repere.com

• Le DÔJÔ
43, rue Daubenton
75 005 PARIS
Tél: 01 43 36 51 32
contact@ledojo.fr
www.ledojo.fr

• Malika BELKASSAN
26, rue Belzunce
75 010 Paris
Tél: 01 42 77 27 33
Fax: 01 42 77 27 33
malika.belkassan@free.fr

• S.CO.RE
La Colline - Saint Etienne
81 310 Lisle Sur Tam
Tél: 05 63 33 88 82
Fax: 05 63 33 89 54
score-pnl@wanadoo.fr
www.score-pnl-harpe.info

• ANDANTE FORM (Marie OUVRARD)
La Grande Fontaine-Lincel
04 870 st Michel
L'Observatoire
Tél: 04 92 87 31 61
06 87 78 46 35
coaching.andante@orange.fr

• COMMUNICATION ACTIVE (France DOUTRIAUX)
27, rue aux coqs
14 400 Bayeux
Tél: 02 31 21 47 53
06 81 97 64 29
francedoutriaux@gmail.com
Site: http://www.communication-active-normandie.fr

• FRANCE PNL (Robert LARSONNEUR)
73 Bd De Magenta
75 010 PARIS
Tél: 09 52 04 95 14
contact@france-pnl.com
www.france-pnl.com

• INSTITUT DE FORMATION PNL
159 avenue du Maréchal Leclerc
33 130 Begles
Tél: 05 56 85 22 33
Fax: 05 56 85 44 11
contact@pnl.fr
www.pnl.fr

• INSTITUT RESSOURCES PNL (Anne PIERARD)
54 Grand Chemin B-1380 Lasne
Tél: +32.2.633.37.82
Email: mail@ressources.be
Site: www.ressources.be

• NLP SANS FRONTIÈRES
20, la Bouffetière
27 480 Beauficel -en-Lyons
Tél: 02 32 49 89 65
jennifemlpsf@aol.com
www.nlpsansfrontieres.com

• Sophie COULON
8/10 Place aux bois
74 000 Annecy
Tél: 04 50 51 26 06
Fax: 04 50 51 26 06
sophiecoulon@aol.com

• APIFORM
18 rue de la Cerisaie
91 360 VILLEMOISSON SUR ORGE
Tél: 01 69 04 75 82
apiform@free.fr
www.apiform.net

• ÉCOLE de PNL Humaniste
5 bis rue Maurice Desvallières
77 240 Seine-Port
Tél: 01 64 41 95 98
Fax: 01 64 41 98 78
pnl-humaniste@wanadoo.fr
www.pnl-humaniste.fr

• HEUROÏA Formation
5 Boulevard Jules Ferry
75 011 Paris
Tél: 01 44 89 63 02
Fax: 01 44 89 63 03
contact@heuroia.com
www.heuroia-formation.com

• INSTITUT CGF (Géry CARY)
16, Hameau « Les Mottes »
59 570 La Longueville
Tél: 03 27 64 21 14/
06 62 16 03 97
institutcgf@orange.fr
Site: www.institutcgf.fr

• JOURNÉES D'ACCORDS
79 rue Largaud
84 200 Carpentras
Tél: 04 90 60 29 29
Fax: 04 90 60 71 62
helene.champommier@wanadoo.fr
www.journeesd'accords.com

• PNL-PSY
Grazyna KOPERNIAK
7 rue de Pouy
75 013 Paris
Tél: 01 45 54 13 03
Fax: 01 45 54 13 03
grazynakoperniak@hotmail.com
http://www.pnl-psy.com

• STRATÉGIES-ICMC (Clément BOYE)
10, rue Vicq d'Azir
75 010 Paris
Tél: 01 42 03 33
76/01 79 75 52 82/
Fax: 01 44 89 63 03
Email: contact@strategies-icmc.fr
Site: www.strategies-icmc.fr

• Bogena PIESKIEWICZ
196 avenue Victor Hugo
75 016 Paris
Tél: 01 53 82 06 08
Fax: 01 53 82 06 08
bogenap@free.fr
www.abbp.fr

• HEXAFOR
325 rue Marcel Paul
44 000 Nantes
Tél: 02 40 200 200
Fax: 02 40 20 15 78
bertrand@hexafor.fr
www.hexafor.fr

Métaphore

Journal de NLPNL,
Fédération francophone
des associations de
certifiés en programmation
neurolinguistique.
Association Loi de 1901.



CONTACTS/NLPNL

- Pour contacter les membres du bureau fédéral : federation@nlpl.eu
- Pour contacter votre association locale – **ILE DE FRANCE** : idf@nlpl.eu
- **RHÔNE-ALPES** : rha@nlpl.eu – **ATLANTIQUE** : atl@nlpl.eu – **SUD** : sud@nlpl.eu
- Pour envoyer un article : mariejeannehuguet@yahoo.fr

Siège social et Correspondance :

NLPNL Ile de France, adresse postale : chez Annie Rapp - 113 av. Mozart - 75 016 PARIS
Directeur de la Publication : Guy LEGOUGE
Commission Publication : Marie-Jeanne HUGUET (Présidente et rédactrice en chef)
Philippe POPOTTE, Annie RAPP, Nicole CATONA, Andrée ZERAH
NLPNL/MÉTAPHORE copyright - Vente par abonnement - N° ISSN 1279 - 2497
Dépôt légal : JUIN 2010

Toute reproduction totale ou partielle d'un article publié dans Métaphore est soumise aux textes en vigueur sur la propriété intellectuelle et en particulier un article ne peut être reproduit sans l'autorisation de la rédaction. Les points de vue exprimés dans Métaphore sont ceux de leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement les opinions de la rédaction et de l'association.

Prix compris dans les cotisations annuelles - Vente au numéro : 10 euros pour les non adhérents