

Petit éloge de la manipulation en psychothérapie

Analyse de quelques techniques de manipulation dans l'hypnose de Milton H. Erickson

Anne Staquet

Université de Mons

Dès que le terme de « manipulation » a quitté le champ du maniement physique pour devenir figuré, une forte connotation péjorative s'y est attachée. Pas de quoi s'étonner car, si nous comprenons qu'on puisse manipuler des fioles dans une expérience chimique, transporter avec soin des livres précieux, ou qu'un kinésithérapeute expérimenté meuve nos muscles et articulations en vue de faire passer la douleur, nous jugeons inacceptable qu'on manipule nos idées, nos croyances ou qu'on joue avec nos sentiments. Certes, les fioles chimiques peuvent contenir de quoi fabriquer un explosif, les pages des livres peuvent être empoisonnées et celui que l'on prend pour un kinésithérapeute peut être un tueur à gage dont le but est de paralyser ou de tuer sa cible. Ce n'est pas toutefois pas la manipulation qui est condamnable dans ces cas, mais bien l'intention de celui qui est à la manœuvre. Par contre, lorsqu'on manipule nos croyances, nos idées, nos sentiments, l'intention paraît immédiatement suspecte. D'où vient cette différence ? Ne peut-on manipuler nos croyances en vue de nous amener au paradis, nos idées pour nous éviter de cuisantes erreurs, nos sentiments pour que nous échappions à une passion destructrice ? Pourtant, ces dernières manipulations produisent un malaise. Même si elles sont faites « pour mon bien »,

je n'y ai pas consenti. N'ai-je pas le droit de me damner, de me tromper et de m'engager dans une relation affective dévastatrice ? Tout comme j'aurais le droit de préférer souffrir plutôt qu'aller voir un kinésithérapeute ? La différence se situe peut-être exactement au niveau du consentement. S'il va de soi qu'une manipulation physique implique généralement mon assentiment, il n'en va pas de même des manipulations mentales, généralement opérées à l'insu de celui qui en est victime. Pourquoi sommes-nous donc prêts à éviter la douleur physique et non la douleur morale ou l'erreur ? Parce que nous nous identifions davantage à nos idées, à nos croyances et à nos sentiments qu'à notre corps. Même les personnes profondément matérialistes (au sens philosophique), convaincues que tout est matière et que c'est la matière qui pense et qui ressent, s'identifient à leurs croyances, à leurs idées et à leurs sentiments bien davantage qu'à leur corps. Évidemment, nous sommes parfois prêts à nous laisser convaincre ou persuader, mais uniquement dans la mesure où la décision finale nous revient. Si nous changeons d'avis à la faveur d'un argument, c'est parce que c'est nous qui, en dernier ressort, décidons de choisir librement telle ou telle position. Même l'argument le plus fort ne peut emporter l'adhésion de celui qui n'entend pas revoir ses convictions. D'ailleurs, rien n'est plus désagréable que cette situation où une personne veut nous convaincre de changer d'avis ou de position alors que nous ne sommes nullement disposés à l'envisager. Nous avons alors l'impression qu'on veut nous forcer. Le résultat obtenu est généralement l'inverse du résultat attendu : nous campons sur nos positions et plus on tente de nous en extraire, plus nous nous y cramponnons. Des études ont ainsi montré qu'attaquer quelqu'un sur ses positions (par exemple un raciste sur ses opinions racistes) a généralement pour résultat de renforcer celles-ci. C'est ce qu'en psychologie sociale, on nomme « l'effet boomerang »¹. On l'a vu aussi récemment avec la pandémie : l'insistance sur la vaccination a provoqué une radicalisation des deux positions et non un changement d'opinion.

De là en découle peut-être l'intérêt de la manipulation, car elle n'attaque pas les convictions et ne renforce pas les défenses, mais amène véritablement l'autre à faire ce qu'on attend de lui, de surcroît avec un sentiment de liberté, c'est-à-dire en ayant l'impression d'avoir agi délibérément. Il nous semble néanmoins gênant et moralement condamnable d'y recourir dans la mesure où cela ôte à autrui une liberté fondamentale qu'on ne vou-

1 Cf. Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble, PUG, 2014, pp. 82 et suiv.

drait en aucun cas ne pas avoir pour nous-mêmes. Ce n'est pas parce que la manipulation fonctionne qu'elle est éthiquement acceptable.

S'il y a un domaine où l'on se méfie particulièrement de la manipulation, c'est celui de la psychologie. Les victimes de manipulateurs étant nombreuses, les articles sur les pervers narcissiques – catégorie absente des classifications officielles des troubles psychiatriques – se sont multipliés au sein de la vulgarisation en psychologie. Or, parmi les techniques de psychothérapie, l'hypnose est peut-être celle qui est le plus associée à la manipulation. Nombre de personnes craignent qu'on leur fasse faire ou penser, sous hypnose, quelque chose que, d'elles-mêmes, elles n'auraient pas accepté à l'état de conscience normale. Si l'intérêt de l'hypnose est de s'adresser à l'inconscient, limitant les blocages, les résistances ou, pour le dire en termes psychanalytiques, les mécanismes de défense que l'esprit conscient s'est forgés, l'inconvénient est que la personne ne semble plus en mesure d'accepter ou de refuser les suggestions.

Une des anecdotes les plus marquantes de la vie de Milton H. Erickson, psychiatre américain, père de l'hypnose moderne, concerne très clairement la manipulation. Des membres de sa famille, fermiers, tentaient de faire rentrer un veau à l'étable, ce qui n'était pas du goût du bovin. L'un tirait, l'autre poussait, sans succès. Le jeune Erickson a demandé à ses parents de cesser toute tentative et a simplement tiré vers l'arrière la queue du ruminant. La bête, étant dans la résistance, a réagi *a contrario* et a avancé, rentrant dans la grange¹. Cette historiette n'est pas anodine. Elle montre bien la grande habileté de manipulation d'Erickson. D'ailleurs, il s'est particulièrement intéressé à cette question et il était réputé pour être capable d'hypnotiser même les personnes les plus résistantes, justement parce qu'au lieu de s'opposer à leurs résistances, il s'en servait, comme il s'est, très jeune, servi de celle du veau².

Si Erickson assume le recours à la manipulation, il n'en va pas de même pour toutes les thérapies. Pourtant, il faut donc bien le reconnaître: les

1 L'anecdote est racontée dans l'ouvrage de Jay Haley, *Un thérapeute hors du commun: Milton H. Erickson*. Paris, Desclée de Brouwer, 1984.

2 Le lecteur intéressé pourra particulièrement consulter les articles suivants: « Un double lien thérapeutique utilisant la résistance », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *L'intégrale des articles de Milton H. Erickson sur l'hypnose*. Bruxelles, Satas, 1999-2001, t. 1, pp. 295-299; « Utiliser les idées et la personnalité du patient: "Faire les choses à sa manière" », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, pp. 300-302; « Migraine chez un patient résistant », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, pp. 326-329.

psychothérapies sont aussi de l'ordre de la manipulation. Il s'agit bien d'amener une personne à se comporter mentalement, affectivement ou physiquement autrement qu'elle ne le ferait d'elle-même. De surcroît, la manière de procéder est cachée au patient. On retrouve donc bien une des définitions classiques de la manipulation : influencer l'autre à son insu, de sorte qu'il pense agir librement.

Dans cet article, je n'aborderai qu'obliquement la distinction entre la bonne et la mauvaise manipulation en thérapie. Je m'attellerai plutôt à l'analyse de quelques techniques de manipulations utilisées par Milton Erickson (1901-1980). Le fondateur de l'hypnose moderne est une figure emblématique du « guérisseur blessé », telle qu'élaborée par Jung. Atteint de poliomyélite dans sa jeunesse, il a expérimenté sur lui une partie des techniques qu'il va affiner par la suite dans ses thérapies.

Je me pencherai plus spécialement sur l'usage de quelques sophismes dénoncés par la philosophie et les spécialistes de l'argumentation, pour montrer combien ils sont utilisés de manière tout à fait différente en hypnose. Pour ce faire, je me baserai essentiellement sur les articles scientifiques d'Erickson et j'étudierai avec une attention toute particulière la retranscription de quelques trances et induction en transe.

L'importance du langage dans l'hypnose d'Erickson

Si l'hypnose fait si peur, c'est en partie pour une raison culturelle : à cause de l'hypnose de cabaret, où des gens se ridiculisent en public, et à cause de quelques mauvais films de série B dans lesquels des psychothérapeutes machiavéliques utilisent l'hypnose soit pour faire commettre leur crime par un de leurs patients, soit pour faire croire à celui-ci qu'il l'a commis. Or les travaux d'Erickson montrent pertinemment qu'il est absolument impossible de faire poser à autrui, sous hypnose, un acte qu'il ne veut pas ou qui va contre ses valeurs. Et le psychiatre se fonde non sur une quelconque argumentation, mais sur des expériences¹. La véritable raison derrière cette crainte de l'hypnose vient sans doute de l'incompréhension face aux mécanismes de l'hypnose, qui peuvent sembler de nature quasiment magique aux profanes. Or, si la nature même de l'hypnose n'est pas encore totale-

1 Cf. « À propos d'éventuels effets préjudiciables de l'hypnose expérimentale », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, pp. 615-621 ; « Une étude expérimentale de l'éventuelle utilisation antisociale de l'hypnose », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, pp. 622-660.

ment expliquée aujourd'hui, le fonctionnement de base en est assez simple. L'hypnotiste se met en syntonie avec la personne et utilise le langage.

Le langage revêt dans l'hypnose ericksonienne une importance capitale insoupçonnée. Si l'induction en transe classique demande de parler d'une voix douce et grave sur l'expiration du patient à un rythme lent, l'hypnose demande avant tout au praticien de s'efforcer d'adopter le langage du patient, en ce qui concerne non seulement le niveau de langage, afin d'être compris, mais également le rythme, les métaphores et expressions, voire les agrammaticalismes¹. Milton H. Erickson le précise en ces termes :

Pour être efficace en hypnothérapie – et il en est de même en hypnose expérimentale – il est indispensable de communiquer de manière adaptée des idées et des conceptions à la personne hypnotisée. Comme l'objectif en hypnothérapie n'est pas d'éclaircir des conceptions sur le plan intellectuel, mais que le patient atteigne les buts qu'il s'est fixés, ceci ne peut être obtenu uniquement en faisant confiance à la valeur intrinsèque des idées et des conceptions à présenter. Au contraire, la présentation de la communication doit tenir compte des besoins personnels et subjectifs du patient, de ses apprentissages et de ses expériences, qu'ils soient raisonnables ou non, identifiés ou non, afin que le patient puisse l'accepter et y réagir, et qu'il en ait un sentiment de satisfaction personnelle².

Cette manière de faire se comprend à partir de l'idée de syntonie, dont on sait qu'elle peut jouer un rôle important dans l'établissement de l'alliance thérapeutique. Mais cela va plus loin en hypnose dans la mesure où, davantage encore peut-être que dans les autres thérapies, elle requiert la coopération du patient, raison pour laquelle Erickson parvient à des

-
- 1 « La technique, que nous allons détailler plus bas est parfois utilisée pratiquement mot à mot ; on peut l'écourter ou au contraire l'allonger par des répétitions et des développements en fonction des capacités de compréhension et de réaction du patient. Il vaut mieux la modifier pour y inclure le style de discours du patient, qu'il soit bourru, impoli ou même scandaleusement grossier. Cependant, lorsqu'il l'utilise, l'auteur abandonne généralement très vite le ton discourtois du langage du patient, mais il reprend volontiers toutes les constructions agrammaticales qui caractérisent éventuellement le discours de celui-ci. » Milton H. Erickson, « Une technique hypnotique pour les patients résistants : le patient, la technique et sa description, son application pratique », dans *The American Journal of Clinical Hypnosis*, n° 7, juillet 1964, pp. 8-32 ; Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1.
 - 2 Milton H. Erickson, « L'utilisation du comportement des patients dans le traitement par l'hypnose de trois cas d'obésité », dans *The American Journal of Clinical Hypnosis*, n° 3, 1960, pp. 112-126 ; Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 4.

résultats, avec les patients résistants ou persuadés qu'ils ne peuvent pas être hypnotisés, en partant de leurs convictions et de leurs besoins et en ne cherchant pas à les convaincre du contraire¹.

Toute personne ayant pratiqué l'hypnose sait qu'il est possible d'induire une transe à partir de n'importe quoi : on peut certes classiquement amener le patient à se détendre et lui faire parcourir un escalier dont les marches l'amènent de plus en plus dans un état second au fur et à mesure qu'il les emprunte, mais on peut aussi parler de son chat, d'une promenade ou d'un rêve, ou même décrire des chaussures. Comme Erickson le précise, « dans ce genre de communication interpersonnelle, la façon de raconter une histoire est peut-être encore plus importante que son contenu² ». Il s'agit donc, dans les suggestions, et plus largement dans toute hypnose, d'être particulièrement attentif à la formulation utilisée.

Le psychiatre américain ira même jusqu'à prétendre que l'hypnose est une science de la communication :

Savoir comment communiquer avec les patients est de première importance en médecine, comme dans tous les aspects de la vie. La sémantique est importante, mais la communication est fondamentale. L'hypnose doit être considérée comme une science de l'intercommunication³.

Dans cette perspective, on comprend combien le langage revêt une importance fondamentale. On ne pourra donc aborder la question de la

-
- 1 Il peut ainsi partir du besoin d'un patient d'aller et venir à l'intérieur de sa consultation. Plutôt que de lui demander de s'asseoir paisiblement, il va lui demander de coopérer avec lui en continuant à faire les cent pas comme il est en train de le faire. Il changera ensuite lentement les formulations utilisées pour l'amener à faire les cent pas en s'éloignant ou en se rapprochant de la chaise sur laquelle il peut s'asseoir, puis de la chaise sur laquelle il va bientôt se trouver confortablement assis. Cf. Milton H. Erickson, « Autres techniques en hypnose clinique : les techniques d'utilisation » *The American Journal of Clinical Hypnosis*, n° 2, juillet 1959, pp. 3-21 ; Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1. Il s'agit ici du cas numéro 2.
 - 2 Milton H. Erickson, « Méthode employée pour formuler l'histoire d'un complexe afin d'induire une névrose expérimentale chez un sujet hypnotique », dans *The Journal of General Psychology*, n° 32, 1944 ; Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 3, p. 439.
 - 3 Milton H. Erickson, « L'hypnose : sa renaissance en tant que modalité de traitement », dans *The American Journal of Clinical Hypnosis*, n° 13, 1970 ; Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 4, p. 99. Quelques pages plus loin, il affirmera même que « La maladie mentale est la rupture de la communication entre les gens. L'hypnose permet de développer la communication. » (p. 106)

manipulation en hypnose sans être attentif aux formulations et à la manière dont Erickson utilise la langue. D'ailleurs, c'est par le langage que s'opèrent essentiellement les manipulations dans l'hypnose.

Les faux dilemmes

Lorsqu'on pousse quelqu'un à faire ou à penser quelque chose, on l'a vu, on obtient souvent le résultat inverse ou un acte accompli à contre-cœur. De nombreuses études de psychologie sociale montrent d'ailleurs que lorsque l'acte est accompli sous contrainte, le comportement ne perdure pas, et cela d'autant moins que la contrainte est forte¹. Autrement dit, forcez quelqu'un à faire une chose qu'il n'aurait pas faite spontanément, même s'il la fait, à la première occasion, il agira autrement. Or un des nets avantages de la manipulation est que la personne non seulement ne se sent pas contrainte, mais en outre n'a pas du tout conscience d'avoir été manipulée ; elle pense agir librement. D'une certaine manière, pour ce qui est de la satisfaction, les deux parties sont gagnantes : le manipulateur parce qu'il obtient le comportement souhaité, la personne manipulée parce qu'elle est persuadée d'avoir choisi librement son comportement. C'est d'ailleurs peut-être en cela que la manipulation est moralement problématique : comment libérer – ou simplement aider à se libérer – une personne persuadée d'être libre ? La manipulation enferme bien plus fortement que la contrainte, parce que les liens sont internes et que la personne n'en a aucunement conscience, voire les revendique.

En rhétorique, il existe une technique du langage du même ordre : le faux dilemme ou fausse alternative. Ce paralogisme très courant fait croire qu'il n'y a que deux possibilités. On donne ensuite à entendre que l'une est exclue ; et on conclut que l'autre est la seule envisageable. La manipulation tient en ceci qu'il n'y a pas que deux possibilités : le dilemme présenté est donc faux. Une alternative consiste à laisser le choix entre deux possibilités, mais qui toutes deux nous conviennent, excluant celles qui ne sont pas acceptables pour nous². Une troisième option consiste à caricaturer

1 Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, *op. cit.*

2 Chez Erickson, on trouve aussi cette technique : « Les questions sont un moyen facile de présenter deux alternatives, ou plus de deux, chacune d'entre elles menant à la réponse attendue. » Milton H. Erickson et Ernest L. Rossi, « Les formes indirectes de suggestion », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, p. 573.

ou à dénigrer immédiatement un des choix possibles. Schopenhauer l'explique ironiquement :

Pour que notre adversaire accepte une proposition, il faut également lui fournir la contre-proposition et lui donner le choix entre les deux, en accentuant tellement le contraste que, pour éviter une position paradoxale, il se ralliera à notre proposition qui est celle qui paraît la plus probable¹.

Enfin, une quatrième variante avance qu'il ne sert à rien de choisir B, parce que, en fait, B revient à A.

Ce stratagème des faux dilemmes est très courant. Que l'on pense au président Bush qui, à la suite des attentats du 11 septembre, a affirmé : soit vous êtes avec nous, soit vous êtes contre nous. Que l'on pense aussi aux parents qui amèneront leur enfant à manger un fruit en leur demandant de choisir en dessert entre une pomme, une banane ou une salade de fruit.

Ce sophisme est relativement facile à repérer et, pour s'en défendre, il suffira de rappeler que l'alternative est plus étendue. Il n'empêche qu'il fonctionne très bien, puisqu'il est régulièrement utilisé dans les sondages².

Cette technique est systématiquement dénoncée par la philosophie, dans la mesure où elle contraint le choix et ne permet pas à la personne de choisir librement et de manière raisonnée. Elle est en revanche utilisée dans l'hypnose ericksonienne. Celle-ci y recourt notamment pour mener la personne en transe avec des formules telles que : « Je ne sais si vous allez entrer en transe maintenant ou un peu plus tard » ou « Allez-vous d'abord ressentir une sensation de légèreté dans les bras ou dans les jambes ? » Si l'hypnotiste dit à la personne qu'elle va entrer en transe, celle-ci peut, par un acte de résistance, facilement s'y opposer. Si, par contre, il utilise une de ces formules, le refus sera plus difficile. Et finalement, il importe peu que la personne entre en transe immédiatement ou juste un peu plus tard ; ce qui importe, c'est qu'elle entre en transe. De même, il n'est d'aucune importance que la personne ressente d'abord les choses dans les bras ou les jambes, mais il est important qu'elle se concentre sur ses perceptions sensorielles. La manipulation est patente. Cette technique est exactement du même ordre que celle des faux dilemmes : un choix illusoire est proposé

1 Arthur Schopenhauer, *L'art d'avoir toujours raison*, 1864, Dominique-Laure Miermont (trad.), Paris, Fayard/Mille et une nuit, 2021.

2 On pourra à ce propos consulter l'analyse réalisée dans l'article « Faux dilemme » sur le site Cortecs.org., mis en ligne le 17 novembre 2010 ; consulté le 16 janvier 2024.

à la personne et elle n'en est pas consciente. Erickson la nomme « double lien » et la décrit de cette manière :

Dans son essence, le double lien donne une liberté de choix illusoire entre deux possibilités, dont aucune n'attire vraiment le patient, mais qui sont toutes les deux nécessaires à son bien-être. L'exemple le plus simple est peut-être celui des enfants qui rechignent à aller au lit. Si on leur dit qu'ils doivent aller au lit à vingt heures, ils se sentent contraints. Si, par contre, on leur demande : « Veux-tu aller au lit à huit heures moins le quart ou à huit heures ? », la grande majorité d'entre eux se sentiront « libres » de choisir la seconde possibilité [...]¹.

Évidemment, l'exemple donné est assez simple à repérer pour un adulte. Il n'en va pas forcément de même pour l'enfant sur lequel la manipulation s'exerce. Et il va de soi que des exemples bien plus subtils peuvent être mis en place face à des adultes.

Erickson utilise cette technique de façon tout à fait consciente :

En même temps que je développais mon intérêt pour l'hypnose, je commençais à comprendre que l'on pouvait utiliser le double lien de bien des manières. En hypnose, le double lien pouvait être direct, indirect, évident, masqué ou même indécélable².

Il ne s'agit pas ici, comme en philosophie, de dénoncer ces techniques, mais de les utiliser de manière positive, c'est-à-dire dans le cadre de la thérapie et pour le bénéfice du patient et non de celui qui l'applique. C'est ce que le psychiatre explique à propos des concours d'éloquence auquel il a participé, et dont il reprend certaines stratégies en hypnose :

Cela me prit beaucoup de temps pour me rendre compte qu'un double lien utilisé en vue d'un avantage personnel ne conduisait qu'à de mauvais résultats. Par contre, quand le double lien était utilisé au bénéfice d'une autre personne, il pouvait apporter des résultats durables³.

1 Milton H. Erickson et Ernest L. Rossi, « Les différents types de doubles liens », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, p. 518.

2 *Idem*, p. 517.

3 *Idem*, p. 518.

On comprend comment le double lien se distingue de la double contrainte, ou *double bind*, décrit par Gregory Bateson comme à l'origine de la schizophrénie quand la relation d'éducation est essentiellement basée sur le modèle¹. La double contrainte consiste en des injonctions paradoxales qui font que la personne se sent prisonnière et se retrouve toujours perdante. L'exemple typique est : « Soyez spontané ! » On appréhendera peut-être mieux la double contrainte avec l'historiette suivante. Une mère offre à son fils, pour Noël, deux cravates : une rouge et une bleue. Lorsqu'il va lui rendre visite le jour de l'an, pour lui faire plaisir, il décide de porter la cravate bleue. La mère rétorque alors : « Je savais bien que tu n'aimais pas la rouge. » On voit dans cette situation que quoi que la personne fasse, elle est toujours perdante. On comprend aussi à quel point une éducation basée sur ce mode de relation peut être dévastatrice².

Le double lien d'Erickson n'est pas de l'ordre de l'injonction paradoxale. Il rejoint en fait le faux dilemme, mais s'en distingue par l'intention : il s'agit de viser l'avantage de la personne hypnotisée et non celui du manipulateur.

Les questions complexes

Une autre technique de rhétorique, également utilisée dans l'hypnose ericksonienne, est le sophisme qu'on nomme en argumentation les « questions complexes ». Il s'agit de formuler une question de telle manière que la réponse spontanée implique l'acceptation d'un présupposé qui, isolément, ne serait pas forcément accepté par l'interlocuteur. Prenons cet exemple : « Avez-vous cessé de battre votre femme ? » Que l'on réponde par l'affirmative ou la négative, on semble accepter l'idée qu'on l'a battue auparavant. Les questions ne sont pas nécessairement fermées. Considérons celle-ci : « Combien de temps vas-tu continuer à perdre ton temps (en faisant des études d'art) ? » La réponse portant sur la durée impliquera nécessairement la reconnaissance d'une perte de temps. Il faut, dans tous les cas, opérer à un niveau méta et démonter le complexe artificiellement créé, pas forcé-

1 Gregory Bateson, Don D. Jackson Jay Haley, John Weakland, « Towards a Theory of Schizophrenia », dans *Behavioral Science*, n° 1, 1956, pp. 251-264. Le texte est publié en français dans Gregory Bateson, *Vers une écologie de l'esprit*. Paris, Seuil, 1980, et est accessible sur ce site : nanopdf.com, mis en ligne le 3 février 2018, consulté le 16 janvier 2024.

2 Pour une autre analyse des différences entre le double lien et la double contrainte, on consultera Milton H. Erickson et Ernest L. Rossi, « Les différents types de doubles liens », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, pp. 516-537.

ment explicitement en le dénonçant, mais à tout le moins en le refusant. Ainsi il faudra répondre qu'on n'a jamais battu son épouse ou qu'on n'est nullement en train de perdre son temps¹.

On peut également associer deux actions. Prenons une personne qui demande à son conjoint: « Quand tu iras à la poste, peux-tu également ramener du lait ? » ou, ce qui revient au même, lui ordonne: « Ramène du lait quand tu reviendras de la poste ». Si le conjoint a l'intention d'aller à la poste, il est plus probable qu'il acceptera et ramènera le lait que si on lui avait simplement demandé de ramener du lait.

Erickson utilise également ces associations. Les formulations qu'il adopte lorsqu'il induit des trances ont beaucoup de similitudes avec les questions complexes. Ainsi, quand il demande à un patient résistant à quel point la transe était légère, le patient, en répondant, est presque obligé de reconnaître qu'il est effectivement entré en transe, à moins de démonter le complexe. Et c'est bien là la raison d'être d'une telle formulation: « Même face à une transe légère, vous demandez à quel point la transe était légère. Mais ils ratifient alors le fait qu'ils étaient en transe² ».

Sa conversation avec Jay Halley témoigne qu'il est conscient que cette pratique est de l'ordre de la manipulation:

E: Toute manipulation passe aussi par là.

H: Bien, avec ces deux éléments, elle est dans la position de devoir affirmer l'un pour nier l'autre, oui.

E: Pour nier l'un, elle doit affirmer l'autre. L'affirmation de l'un est le moyen de nier l'autre³.

C'est exactement le même procédé mis en place dans les questions complexes. Mais Erickson ne s'en tient pas aux questions. Il va aussi associer deux actions pour favoriser la réalisation de la seconde quand elle est attachée à un premier acte très probable. Il analyse ainsi cette association:

Une mère pourrait dire par exemple: « Johnny, en même temps que tu ranges ton vélo, va jusqu'à la porte du garage et ferme-là. » Cela res-

1 Pour une analyse logique de ce paralogisme, on pourra consulter l'ouvrage de Laurence Bouquiaux et Bruno Leclercq, *Logique formelle et argumentative*. Louvain-la-Neuve, De Boeck supérieur, 2015, pp. 215-217.

2 Milton H. Erickson, Jay Halley et John H. Weakland, « Transcription d'une induction de transe avec commentaires », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, pp. 288-289.

3 *Idem*, p. 277.

semble à une tâche unique, dont un aspect favorise l'exécution de l'autre, ce qui a pour effet de rendre en apparence la tâche plus facile. Demander de ranger le vélo et ensuite demander que la porte du garage soit fermée présente tout l'aspect de deux tâches séparées qui ne sont pas associées. Un refus peut être facilement opposé à l'une ou à l'autre de ces deux tâches isolées, ou même aux deux. Mais que signifie un refus quand les deux tâches sont combinées en une seule ? Qu'il ne va pas ranger son vélo ? Qu'il ne va pas aller jusqu'à la porte du garage ? Qu'il ne va pas fermer la porte du garage ?

Identifier laquelle refuser exigerait un tel effort que cela dissuade de refuser¹.

Ce qu'il analyse ici est mis en application dans l'hypnose. On en trouve un bel exemple lorsqu'il facilite l'entrée en transe par l'attachement au comportement anodin de s'asseoir.

Il est courant pour l'auteur de dire à un patient : « En même temps que vous vous asseyez, entrez simplement en transe. » Le patient va sûrement s'asseoir. Mais entrer en transe est rendu contingent du fait de s'asseoir, et un état de transe se développe donc à partir de ce que le patient était selon toute certitude sur le point de faire. [...] Il est incontestablement efficace de faire dépendre une chose d'une autre².

Évidemment, cette mise en transe ne peut se faire que lorsque le patient a déjà expérimenté à plusieurs reprises l'hypnose et qu'il sait donc comment entrer en transe. Il serait tout aussi absurde de le dire à un nouveau patient qu'à un étudiant qui viendrait consulter ses notes d'examen. En outre, le résultat n'est pas garanti, pas davantage que les techniques de manipulation ne garantissent le résultat chez chaque personne, mais permettent d'obtenir un score supérieur de comportements recherchés que lors d'une demande directe. Notons aussi que si Erickson avait dit au patient « Asseyez-vous et signez-moi un chèque en blanc ! », l'association n'aurait pas fonctionné. D'une part, des études montrent que l'hypnose ne permet pas d'obtenir un comportement qui n'est pas consenti ou qui va à l'encontre

1 Milton H. Erickson, « La technique hypnotique du saupoudrage pour la correction des symptômes et le contrôle de la douleur », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 4, pp. 345-346.

2 *Idem*, p. 346.

des valeurs du patient¹. D'autre part, les études de psychologie sociale sur les techniques de manipulation révèlent qu'il faut qu'il y ait un lien entre le comportement préparatoire et le comportement recherché².

Ces techniques tiennent clairement de la manipulation. En psychologie sociale, on nomme cette association « l'effet de gel ». Une fois qu'une personne a pris une décision, elle aura tendance à la maintenir, même si le coût lui en paraît exagéré ou même, pour reprendre l'exemple ci-dessus, si elle n'aurait pas pris la décision de sortir s'il avait fallu passer à l'épicerie en plus d'aller à la poste. On peut dire que « les décisions que l'on prend, ou que l'on parvient à nous faire prendre, nous engagent³ ». On pourrait aussi parler d'« escalade d'engagement⁴ » pour traiter de la tendance à s'accrocher à une décision initiale, même quand les faits montrent qu'elle est mauvaise. Une étude de Staw menée dans une Business School prestigieuse illustre ce phénomène.⁵ Staw a demandé à des étudiants en fin d'études de choisir entre les deux filiales d'un groupe celle à laquelle ils donneraient un fonds exceptionnel de développement. Par après, on a fait savoir aux étudiants que la filiale dotée n'avait pas amélioré ses résultats, au contraire. Il leur a été à nouveau demandé de choisir la succursale à laquelle ils allaient accorder un second subside. Il en est résulté que la majorité d'entre eux ont choisi de donner la somme à la même filiale. Un groupe contrôle à qui il a été demandé de pourvoir une des deux filiales après connaissance des chiffres de rendement, quelques années plus tard, en lui expliquant que la première dotation avait été attribuée par un directeur financier brutalement décédé, a essentiellement donné à l'autre filiale. C'est donc bien le fait d'avoir soi-même pris la première décision qui conduit à un tel choix.

1 Milton H. Erickson, « À propos d'éventuels effets préjudiciables de l'hypnose expérimentale », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, pp. 615-621 ; Milton H. Erickson, « Une étude expérimentale de l'éventuelle utilisation antisociale de l'hypnose », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 1, pp. 622-660.

2 Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, *op. cit.*

3 Robert-Vincent Joule, « La psychologie de l'engagement », document de travail sur le site afci.asso.fr, p. 3 ; article mis en ligne en 2017, consulté le 16 janvier 2024.

4 Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, *op. cit.*

5 Barry M. Staw, « Knee-deep in the big muddy: a study of escalating commitment to a chosen course of action », *Organizational Behavior and Human Performance*, vol. 16, n° 1, 1976, pp. 27-44.

Ce n'est pas la raison qui détermine le second choix, mais l'attachement à la première décision¹.

De nombreuses techniques de manipulation utilisent ce mécanisme de l'effet de gel. La plus proche, dans les actes, des questions complexes, au niveau rhétorique, est certainement la technique du « pied-dans-la-porte² ». Cette technique consiste à demander d'abord un peu, puis beaucoup. De petits actes, peu coûteux, voire anodins, vont entraîner d'autres actes, coûteux, allant dans le même sens. C'est ainsi que signer une pétition peut préparer à un comportement militant ou demander l'heure avant de demander de l'argent va pousser la personne qui a accédé à la première requête à donner plus volontiers et davantage. Harris a ainsi montré qu'une personne sur dix donne si, en rue, un quidam lui demande de l'argent, mais qu'elles sont quatre fois plus nombreuses à le faire si le quidam demande d'abord l'heure³. Le fait d'associer deux actes rend plus compliqué de faire l'un sans l'autre.

Ajoutons toutefois que toute association ne relève pas nécessairement de la manipulation : on peut se « piéger » soi-même. Quand un étudiant en blocus se promet qu'après avoir étudié tel chapitre, il pourra aller faire un tour ou manger, on est davantage dans le système de récompense ou de planification que dans la manipulation proprement dite.

Conclusions

Il ne fait guère de doute que, dans son hypnose et ses thérapies en général, Erickson a bien recours à des stratégies de manipulation et que celles-ci sont dénoncées par la philosophie comme de l'ordre des sophismes. Or Erickson les utilise de manière délibérée et en étant bien conscient qu'il s'agit de

-
- 1 Barry M. Staw, « *Knee-deep in the big muddy : a study of escalating commitment to a chosen course of action* », dans *Organizational Behavior and Human Performance*, n° 16, 1976, pp. 27-44. Sébastien Bohler analyserait l'expérience en parlant de « biais de choix » : lorsqu'on arrête son choix sur une option, on a ensuite tendance à trouver le produit excellent, même s'il ne correspond pas du tout à ce que l'annonce laissait entrevoir. Sébastien Bohler, *150 petites expériences de psychologie des médias pour mieux comprendre comment on vous manipule*. Paris, Dunod, 2008, p. 203.
 - 2 Cette technique est fortement utilisée dans le domaine commercial, que l'on pense à l'échantillon gratuit ou à l'achat d'un premier volume d'une collection à prix cassé.
 - 3 Mary B. Harris, « The effects of performing one altruistic act on the likelihood of performing another », dans *Journal of Social Psychology*, n° 88, 1972, pp. 65-73. De nombreuses autres études sont citées dans Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, *op. cit.*

techniques de manipulation – raison pour laquelle elles sont utilisées – et qu’il s’agit d’arguments fallacieux. À propos des questions complexes et de l’association entre deux actions, il précise : « C’est là un raisonnement spé-
cieux, mais c’est le “raisonnement émotionnel” qui est si répandu dans la
vie quotidienne, et la vie quotidienne n’est pas un exercice de logique¹. »
Pourquoi donc en faire usage ? Sans doute parce qu’elles sont efficaces
non seulement dans les discussions, où les paralogismes sont, à dessein ou
non, régulièrement utilisés lorsqu’on tient davantage à avoir raison qu’à
véritablement mener une réflexion commune, et bien plus encore dans les
débats. Mais visiblement, ces techniques sont aussi efficaces en hypnose.

Pourtant, Erickson est connu par ailleurs pour avoir créé une hypnose
permissive², là où avant lui, l’hypnose était particulièrement dirigiste. C’est
ce qu’il exprime en prenant l’image d’un repas au restaurant :

Trop d’hypnothérapeutes vous invitent à dîner au restaurant et ensuite
vous disent quoi commander. J’amène un patient au restaurant psycho-
thérapeutique et je lui dis : « Passez votre commande. » Le patient choisit
lui-même les plats qu’il veut. Il n’est pas entravé par les instructions qui
ne feraient qu’obstruer et perturber ses processus internes³.

L’auteur justifie sa stratégie permissive par les limitations du thérapeute,
qui croit souvent, à tort, savoir ce dont le patient a besoin, et par le fait que

-
- 1 Milton H. Erickson, « La technique hypnotique du saupoudrage pour la correction des symptômes et le contrôle de la douleur », dans Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 4, p. 346.
 - 2 « Il développe des techniques relationnelles, dont l’approche “utilisationnelle”, notamment par la reformulation des mots et expressions du patient et la “permissivité”, par la souplesse du thérapeute et par l’élaboration prépondérante de suggestions indirectes. » Hervé Musellec, « L’analgésie hypnotique à travers l’histoire médicale », dans *Club de l’histoire de l’anesthésie et de la réanimation, 53^e congrès national d’anesthésie et de réanimation*. Paris, Éditions Glyphe, 2010 ; disponible en ligne via : histanestrea-france.org.
 - 3 Ernest L. Rossi, « Introduction » à la 3^e partie de : Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 4, p. 198. Il l’explique aussi de manière directe : « Ici encore, l’hypnotiste suivait le principe de base qui consiste à rendre les instructions aussi générales et non spécifiques que possible, laissant aux besoins émotionnels propres du sujet le soin d’orienter ses remarques. » Milton H. Erickson et Lawrence S. Kubie, « Traitement réussi d’un cas de dépression hystérique aiguë grâce au retour, sous hypnose, à une phase critique de l’enfance », dans *The Psychoanalytic Quarterly*, vol. 10, n° 4, octobre 1941 ; Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 3, pp. 157.

l'inconscient du patient sait bien mieux ce qui pourrait l'aider à régler son problème ou à avancer sur la voie qu'il s'est tracée :

Ce que le thérapeute connaît, comprend, ou croit à propos d'un patient est généralement restreint et souvent faux. Ce qu'il est prêt à laisser les patients découvrir sur eux-mêmes et à utiliser efficacement est d'une très grande importance en thérapie¹.

Comme on le voit, avec Erickson, il y a en partie inversion des rôles traditionnels entre le médecin et le patient : c'est le patient qui sait tandis que le thérapeute, au service du patient et de son objectif, doit éviter de le pousser là où il pense qu'il devrait aller et le laisser maître de sa destinée.

Cela révèle deux paradoxes.

Tout d'abord, si c'est le patient qui sait et non le thérapeute, pourquoi ce dernier a-t-il recours à des techniques de manipulation ? Cette utilisation ne mettrait-elle pas l'hypnotiste en position dominante et le patient en position dominée ? Erickson tente-t-il de nous faire prendre des vessies pour des lanternes en exprimant l'idée que le patient sait davantage que le thérapeute ou s'illusionne-t-il lui-même sur la manière dont l'hypnose fonctionne ?

Il n'est peut-être pas nécessaire de recourir à pareille interprétation qui viole le principe de charité herméneutique selon lequel on ne peut conclure à une erreur de l'auteur que lorsque toutes les autres possibilités ont été écartées. On pourrait en effet remarquer que celui qui occupe la position la plus élevée n'est pas le patient, mais son inconscient. Sans cela, le patient n'aurait vraisemblablement pas besoin de faire appel à un psychothérapeute pour l'aider à résoudre son problème. Dans cette perspective, il n'est pas étonnant que le thérapeute ait besoin de recourir à certains stratagèmes, afin de déjouer la prépondérance du conscient. Il est alors l'allié de cet inconscient, mais tout en sachant moins que lui ce dont la personne a besoin.

Second paradoxe : comment concilier cette permissivité de l'hypnose créée par Erickson et l'utilisation de stratégies de manipulation ? Cette permissivité serait-elle seulement apparente, et l'hypnose en fait très dirigiste ?

1 Milton H. Erickson, « Psychothérapie réussie par l'inversion des processus névrotiques dans un cas d'éjaculation précoce », dans *The American Journal of Clinical Hypnosis*, n° 15, avril 1973, pp. 217-222 ; Armelle Touyarot (trad.) et Jérôme Taillandier (trad.), *op. cit.*, t. 4, p. 449.

Ici non plus une telle interprétation n'est pas inévitable. Ce paradoxe peut même être renversé. Face à celui qui détient le pouvoir, la manipulation n'est pas nécessaire, puisque la personne détentrice de la force physique ou morale peut purement et simplement ordonner et imposer les actes souhaités. C'est justement lorsqu'on ne se veut pas dirigiste qu'il est essentiel de recourir aux stratégies de manipulation. Ce sont elles qui permettent d'obtenir de l'autre le comportement souhaité. D'ailleurs, on l'a vu, un autre avantage est que la manipulation peut se faire de manière à ce que tant le manipulateur que le manipulé soient satisfaits, l'un parce qu'il a obtenu de l'autre ce qu'il voulait, l'autre parce qu'il pense avoir agi librement. Il est en effet bien plus agréable d'avoir l'impression de choisir son comportement que d'obéir à l'injonction d'un tiers, fût-il bienveillant.

Mais le problème ne vient-il pas de là et de l'illusion d'agir librement ? Le but de toute psychothérapie n'est-il pas justement de rendre libre ? Luc Isebaert parle de restituer au patient sa liberté de choix¹. Mais comment cela est-il conciliable avec la manipulation, qui serait inhérente à toute thérapie ? Dans leur *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Joules et Beauvois remarquent qu'il n'existe pas de différence de comportement entre les personnes qui se considèrent comme libres et les autres, si ce n'est que les premières sont plus facilement manipulables :

[...] si on s'intéresse aux milliers de sujets qui ont traversé les expériences de psychologie sociale, on constate que ceux qui étaient déclarés soi-disant libres se sont toujours comportés comme ceux qui soi-disant ne l'étaient pas. Quelquefois même, ce sont les sujets « libres » qui se soumettent le plus, comme en témoignent les recherches sur la technique du *mais-vous-êtes-libre-de* [...]. Avouez qu'il est déroutant de constater que l'individu, bien sous tous rapports, celui qui adhère à la plupart des normes de jugement tout en croyant d'ailleurs s'en départir, celui qui se sent libre, celui qui veut être consistant, celui qui trouve en lui-même les raisons de ce qu'il fait et de ce qui lui arrive, de constater donc que cet individu-là est incontestablement le plus manipulable. Que ce soit, aussi, cet individu-là qui ait le plus de chance de réussir dans la vie professionnelle et sociale dans nos sociétés démocratiques a de quoi faire réfléchir. [...] En dénonçant les éventuelles perversions de ce sentiment de liberté, nous ne militons que pour une démocratie plus réelle et plus vivante².

-
- 1 Luc Isebaert et Marie-Christine Cabie, *Pour une thérapie brève. Le libre choix du patient comme éthique en psychothérapie*. Toulouse, Eres, 1996.
 - 2 Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, *op. cit.*, p. 293.

Peut-être faut-il considérer le couple « liberté » et « manipulation » à l'aune de l'image du sage, qui se concentre surtout sur ce qu'il ne sait pas et doute, à l'inverse de l'ignorant qui croit savoir et qui affirme. La thérapie pourrait, selon ce modèle, consister à rendre la liberté de choix au patient ou, pour le dire dans les termes de White¹, permettre à la personne de redevenir auteur de sa vie. Mais c'est lorsque la personne se croit libre, lorsqu'elle est persuadée de ne pas être manipulable qu'elle est la plus manipulable et la plus esclave de ses émotions et de ses opinions. La véritable liberté est un effort incessant, tout comme le travail sur soi qui caractérise la thérapie. Dans cette perspective, la manipulation n'est pas incompatible avec la thérapie – pour autant qu'elle le soit au bénéfice du patient – dans la mesure où le but de toute thérapie est aussi que le patient puisse se passer d'elle, se remettre en marche et être capable de continuer seul son chemin.

1 Michael White et David Epston, *Les moyens narratifs au service de la thérapie*. Bruxelles, Satas, 2003.