

Mise en état de sujétion (2^{ème} partie)

Du premier contact au premier engagement

Le précédent article (Bulles n° 97, 1^{er} trimestre 2008, p.14) a défini les conditions pour qu'une organisation sectaire obtienne de ses adeptes une dépendance durable dans un système durable : « par un processus continu d'acquisition de connaissance et de pouvoirs internes ». Avant de traiter des techniques de transformation puis de maintien en dépendance de la personne, nous abordons la séduction, et la machination sectaire jusqu'au premier engagement.

Cet article se réfère pour l'essentiel à des techniques de vente et de psychosociologie. Elles existent dans la vie courante sans pour autant conduire à la mise sous dépendance, et c'est bien la mise en place de processus continus et peu repérables qui fait la différence et conduit à l'assujettissement à une secte.

La Séduction

Elle peut s'exercer lors d'une rencontre individuelle, à la lecture d'un ouvrage, par internet, sur un stand de salon ou lors d'une conférence.

▼ L'art de bien parler

La rhétorique, ou art de bien parler, est historiquement l'apanage des grands leaders capables de transporter des foules. Le modèle décrit par Aristote dans son « Traité de rhétorique » consiste pour un orateur à utiliser toute sa personnalité pour rendre son discours crédible, à provoquer l'émotion dans l'assistance, puis à donner des preuves (au moins apparentes) de ses propos. C'est ce que souligne un ouvrage de base du marketing¹.

¹ Kotler Philippe, *Marketing Management*, Ed. Publi Union, 1974.

Exemples de gourous rhéteurs d'exception

Jim Jones (*People's Temple*, secte pentecôtiste dissidente), parlait, chantait, créait l'évènement devant des assemblées de centaines de personnes. Il suscitait des émotions extrêmes en exprimant lui-même ses émotions, face à la violence contre les noirs et à la pauvreté de quartiers entiers. Fustigeant le Mal omniprésent, il entraîna plus de 920 adeptes au Guyana dans son projet de paradis sur terre. Qui se solda par le suicide collectif de la

Pour mener son auditoire à une conviction et un engagement actif, l'orateur va jouer sur des facteurs cognitifs (opinion, expérience) et affectifs (besoins, désirs, valeurs) en se créant une image de compétence, loyauté, puissance, amabilité, générosité, etc. Il va s'appuyer sur un message agréable (incitation, concessions, flatterie, promesse), ou désagréable (angoisse, scandale), adapté aux circonstances et au comportement dominant de son auditoire².

Ainsi la rhétorique est-elle la plus classique des techniques de persuasion et la plus utilisée par un leader charismatique voulant créer une communauté. Au fur et à mesure de ses discours ou de ses prêches à prédominance émotionnelle, il se met au niveau de ses auditeurs (lui aussi a connu des blessures et comprend leurs aspirations !). Il crée une communauté de pensée en fustigeant le Mal environnant, l'ennemi, ou la folie du monde moderne (selon son orientation religieuse, politique ou *nouvel-âge*). Il apporte une première solution de rupture, trace un chemin difficile et donne à ceux qui le suivent la certitude d'accéder à un monde meilleur dont ils seront les précurseurs ou l'élite. Parfois, pour emporter l'adhésion active au cours d'une réunion, sa mystification est suivie d'une dynamique de groupe d'autant plus efficace que des acolytes jouent un rôle actif dans la salle (interdisant les va-et-vient, lançant la « claque », voire déclenchant des trances collectives) puis recueillent des inscriptions ou des promesses, à chaud.

Mais la rhétorique ne concerne pas nécessairement des orateurs grandiloquents ; rien n'empêche un orateur de se montrer hésitant pour faire authentique et donner l'impression de chercher le

quasi-totalité d'entre eux.

Ses techniques ont été mises en évidence dans un excellent reportage : « *Johnstown. Le suicide d'une secte* ». Stanley Neston. diffusé sur Arte le 29-1-2008.

Bhagwan Rajneesh (Osho), brillant professeur de philosophie en Inde, a su subjugué ses adeptes par des propos radicaux contre les institutions et par son projet de créer un Nouvel Âge flamboyant empreint de libération sexuelle et de psycho-spiritualité. Ses discours quotidiens, ronronnants et chuintants, souvent devant des milliers d'adeptes, transportaient ces derniers dans un rêve « oshéanique ». A la recherche de « l'illumination », chaque auditeur reprenait son atelier de développement personnel sous la direction d'un instructeur.

(Bulles n° 95, 3ème trimestre 2007 p.8 et Bulles n° 96, 4ème trimestre 2007 p.21)

Les conférenciers de **Landmark Education** (*le Forum*), organisent des séminaires de plusieurs centaines de personnes amenées là par le bouche à oreille, des proches ou des réseaux professionnels. Leur objectif est d'obtenir des engagements bénévoles dans un réseau pyramidal de formation en communication et vente. Ces conférenciers aguerris jouent sur de très fortes émotions en incitant des volontaires à parler en public de leur souffrance et en se montrant humiliants à la moindre

2 Idem note 1.

mot juste ou l'idée profonde, face à un public exigeant (comme le faisait Luc Jouret, conférencier de *l'Ordre du Temple Solaire*).

Le rhéteur ou maître de rhétorique, dans un sens plus ancien, a été défini comme « un orateur ou un écrivain sacrifiant à l'art du discours la vérité ou la sincérité »³. C'est ce que fait le rhéteur sectaire. L'important pour lui est de séduire, et ce verbe prend aussi bien le sens actuel courant de charmer pour conquérir une personne ou un auditoire (par l'attirance ou la fascination sous tous leurs aspects) que son sens plus ancien de « détourner du vrai, ou détourner du droit chemin » (par la tromperie, l'égarement, voire la corruption).

▼ Le gourou fondateur

Le fondateur de la secte, inspirateur de la croyance et de la doctrine à la base de son organisation, est très souvent une personne qui s'est inventé des diplômes, une spécialité nouvelle, un passé mythique, des pouvoirs supra-normaux, des liens avec une lignée de maîtres ou une entité spirituelle, une révélation de Dieu, etc.

Lorsqu'un leader est auréolé d'une réputation de scientifique ou de grand initié, les nouveaux adeptes balayent rapidement leurs doutes et peuvent être amenés à des croyances des plus déraisonnables.

Dès le départ, pénétré par ses propres discours, le « maître » séduit, fascine et conquiert ses premiers adeptes qui seront ses soutiens, feront connaître son existence et sa « bonne nouvelle ». Puis sa parole devient péremptoire, les thèses qu'il donne comme irréfutables vont relever le plus souvent d'errements dialectiques, de distorsions paralogiques et de ses problèmes psychologiques. La mystification de son discours consiste à faire passer du

« faiblesse ». Après 3 journées harassantes, le public se laisse convaincre que pour devenir un tel vendeur, il faut être du côté des « forts » et oublier l'éthique. Manipulé par la dynamique du groupe, maintenu dans une salle close et épuisé physiquement, l'auditeur signe un premier engagement devenant ainsi adepte et risquant ses revenus dans un système pyramidal de vente de formation.

(Bulle N° 61, 1er trimestre 1999)

Luc Jouret (*Ordre du Temple Solaire, OTS*), docteur en médecine, réputé pour ses conférences et séminaires a su amener progressivement des centaines de personnes cultivées à ses idées de paramédecine (iridologie, numérologie, énergies cosmiques, chasse compulsive aux microbes, trousseaux homéopathiques de survie). Pris dans l'engrenage de l'OTS, nombre d'adeptes en viendront à croire en la fin prochaine de la vie sur terre (pollutions, cycles cosmiques), en l'existence de grands initiés placés sous contrôle de la *Grande Loge Blanche* de la planète Sirius, puis en la possibilité de transmutation et de transfert rapide sur Sirius pour rejoindre l'élite qui les gouverne... ce qui s'est conclut par 74 victimes.

(Renaud Marhic, *L'Ordre du Temple Solaire, Collection Zététique 1996* / Arnaud Bédat, *L'OTS, Flammarion 2000* / Colloque FECRIS 28.04.2007)

3 Dictionnaire Petit Robert.

réel à l'illusoire sans déclencher de phénomène de rejet. Un tel personnage se soucie peu d'éthique, et ses successeurs éventuels de même.

Pour fasciner et se parer de pouvoirs d'exception, nombre de leaders n'hésitent pas à faire des démonstrations qui relèvent de tours de magie, avec trucages, compères, mise en état de suggestibilité de leur auditoire, et contes à dormir debout. On se souvient de l'épée lumineuse de l'OTS, de la « clairvoyance » truquée d'un leader pentecôtiste devant une salle en transe (octobre 2007 Banlieue parisienne), des guérisons « miraculeuses » successive d'une femme handicapée, toujours la même, filmée par la TV brésilienne, des messages du Saint Esprit envoyés par texto à une adepte de Knutby en Suède... La liste est longue.

L'illusionniste Gérard Majax s'est approché de nombreux leaders de sectes dans le monde. Il a repéré et décrit leurs trucs de lévitation, voyance, matérialisation d'esprits, décorporation, guérisons spontanées etc, dans son livre « Gare aux gourous, Les trucs des sectes » (Ed Arlea Seuil, 1996) ⁴.

▼ Éléments de la doctrine

La doctrine promet d'avoir une vie meilleure ici-bas ou dans l'au-delà ou de faire partie d'une élite qui va changer le monde, mais elle est en réalité la clé de voûte du système secret de manipulation mentale (voir Bulles n° 93, 1^{er} trimestre 2007, p.5). Pour camoufler les véritables intentions du fondateur ou de ses successeurs, l'organisation va donc dispenser progressivement une croyance, avec de grands mots comme Amour, Paix, Santé, Science, prise de Conscience, Tradition Ancienne (supposée pleine de sagesse), etc. Ses activités publiques, parfois ses rites ou habits exotiques ou les célébrités qui l'entourent, vont créer son image. Ses membres montrés en train de vivre pleinement et avec bonheur leur activité et leur croyance vont conforter la séduction.

Mais, pour remporter des adhésions, l'organisation va devoir adapter son dis

Comment résister à la séduction sectaire ?

- Ecouter son intuition, sa première impression. Noter et repenser à un détail qui cloche, à une contradiction, à une phrase péremptoire, à une réponse trop vague à une question précise. En parler à des proches qui ont un esprit critique.
- Se renseigner sur les références du rhéteur, l'appartenance de l'organisation, et les écrits publiés sur elle.
- Ne jamais penser que l'on est à l'abri.

4 Par ailleurs il faut noter l'initiative du laboratoire de Zététique de l'Université de Sofia-Antipolis qui a lancé un défi depuis 1987 à quiconque leur démontrerait l'existence d'un phénomène ou pouvoir paranormal. En 1999, le chèque de récompense est monté à 200 000 euros. 250 candidats déjà. Taux de réussite : 0. (http://www.zetetique.ldh.org/defi_bilan.html).

cours à chaque cible potentielle, de telle sorte que cette personne ait l'impression de retrouver son propre cheminement et que le message lui soit personnellement destiné. Pour connaître les secrets de la doctrine, il va falloir la vivre pour la comprendre de l'intérieur.

Il est bien évident que si les personnes intéressées connaissaient d'emblée la totalité de la doctrine et de ce qui serait exigé d'elles, elles repartiraient bien vite en courant ! Car pour accéder à une telle révélation il faut monter dans les échelons de la hiérarchie, payer cher de son temps, de ses efforts, de son argent et même de ses propres valeurs et de son idéal mis à mal par le mensonge et le double langage.

La machination sectaire

▼ Mécanismes de psychologie sociale

De nombreuses expériences de psychologie sociale, souvent paradoxales, vont dans le sens de la persévération d'un engagement et de l'adhérence de l'individu à ses décisions.

Ainsi, le fait d'obtenir un engagement peu coûteux aidera considérablement à obtenir d'une personne un engagement plus coûteux, qu'elle croira avoir pris « en toute liberté ».

De même, pour un manipulateur, le fait d'obtenir un engagement peu coûteux, puis de compléter l'information par une contrainte ou un coût supplémentaire incitent la personne à maintenir sa décision initiale, d'autant plus sûrement qu'il lui aura précisé qu'elle était libre de revenir sur sa décision⁵.

Plus généralement, nos actes nous engagent, et cela d'autant plus durablement :

- que la décision initiale a été prise avec un sentiment de liberté, sans l'impression d'avoir été influencé (par une contrainte ou une récompense trop voyante),

Expérience de Cialdini, 1978⁵

Un professeur demande à ses élèves de participer, en échange d'une heure de crédit, à une expérience intéressante, qu'il a dû programmer à 7h du matin. Il n'obtient que 30% de volontaires. Avec la même proposition mais sans préciser l'heure, il obtient un oui majoritaire. Dans un deuxième temps, il leur précise la nécessité de se rendre au laboratoire à 7h du matin. Plus de 90% maintiennent leur décision de venir et ne se dédiront pas, soit en finale 55% au lieu de 30%. Un gain très significatif dans le contexte.

5 Jule Robert-Vincent et Beauvois Jean-Léon, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Presses universitaires de Grenoble, 1987.

- qu'elle a été publique,
- que l'acte a été répétitif
- que l'on est plus engagé.

Il arrive qu'un bref contact physique (main contre main, main sur l'épaule..) permette d'emporter une décision.

Pour éviter de tomber dans de tels pièges, ne jamais perdre de vue qu'on est en droit de revenir sur une première décision, -surtout si les conditions ont été changées par la suite-, apprendre à revenir sur une décision.

Exemples d'engagements « peu coûteux » proposés par des sectes : afficher un poster dans sa chambre d'étudiant, remplir un test gratuit de personnalité, accepter une revue ou un ouvrage pour en reparler, assister à un atelier ou à une conférence gratuite, accepter de rencontrer quelques amis dans un café...

Dans son livre « Protégez vous contre les sectes », Steven Hassan⁶, psychologue spécialisé dans la problématique sectaire, décrit dans le détail comment il fut piégé par une série de mini engagements jusqu'à un séminaire de 3 jours qui fut le point de départ d'un engagement total chez Moon.

▮ Le pré-recrutement

Les recruteurs travaillent généralement en réseau et selon un plan de type commercial avec cibles et objectifs. Il n'est pas rare que le vrai recruteur ne soit pas le premier contact, qu'il ait déjà été informé d'éléments personnels donnés incidemment par la « cible ». Ceci permet d'affiner l'argumentation, d'éviter le rejet et de placer le bon contact au bon moment.

Un recruteur est un adepte choisi pour sa capacité à établir une relation de sympathie et de confiance. Sa position et son attitude doivent entraîner des mécanismes inconscients tels que l'identification (milieu, tenue et langage communs, profession commune, un projet ou un évènement vécu en commun, etc), l'attirance sexuelle, l'admiration intellectuelle, la confiance en l'autorité (un thérapeute conseillé par un autre thérapeute, etc).

Chaque décision de la cible favorable au recruteur est généralement obtenue par une argumentation allant surtout dans le sens de ses propres idées (critiques de la société, difficultés d'existence...), ou par le déclenchement d'une émotion. On conçoit qu'un processus continu de manipulations permette d'amener une

⁶ Hassan Steven, *Protégez-vous contre les sectes*, Ed. du Rocher, 1995, et *Releasing the Bonds: Empowering People to Think for Themselves*, FOM Press, 2000.

« cible » à prendre une succession de décisions positives dans le sens de la secte, avec le sentiment de s'engager en toute liberté. Cette première phase peut prendre quelques jours à plusieurs mois avant que la mise en confiance soit complète.

Face à une machination qu'elle n'imagine pas, la « cible » est en grande faiblesse dès lors qu'elle n'a pas été sensibilisée aux techniques sectaires, qu'elle n'a aucune méfiance face à des arguments « trop beaux pour être vrais » et qu'elle pense que la rencontre est due au hasard, voire à la Providence !

On dit souvent que le tort d'un adepte est d'avoir été au mauvais endroit au mauvais moment. C'est vrai pour lui, mais pas du tout pour la secte qui a su où et comment poser ses lignes et ses filets pour capturer petits et gros poissons en fonction de ses objectifs.

Le prochain article traitera du processus d'assujettissement par destruction/reconstruction de la personnalité.

