



**RENNES
SCHOOL
OF BUSINESS**

UNFRAMED THINKING

CAPTOLOGIE

COMMENT RENTRER DANS VOTRE CERVEAU

Thomas Flichy de La Neuville

*« Vous êtes trop superficiel, Hastings,
Beaucoup trop superficiel pour sonder
Les profondeurs des temps futurs »¹*

¹ William SHAKESPEARE, *Henry IV*, London 1842, p. 230

INTRODUCTION

N'en déplaise aux amateurs de révélations spectaculaires, le magnétisme exercé par internet sur nos cerveaux ne relève en rien du prétendu génie technique des informaticiens californiens. En réalité, la puissance d'aimantation des écrans sur notre esprit est due à l'exploitation rationnelle et systématique des découvertes opérées sur le conditionnement animal et humain depuis le deuxième tiers du XIX^e siècle. C'est en effet l'exploitation intelligente des classiques qui a permis à l'ingénierie sociale de divertir radicalement notre attention de ce pour quoi elle était initialement programmée : repérer les dangers imminents afin de protéger le groupe ou la tribu, se concentrer de manière durable sur un objet afin de le plier par son art à un emploi utile, entrer en communication avec autrui en se mettant à l'écoute des multiples langages du corps, et surtout scruter les mystères de l'Au-delà, par-delà l'écoulement rapide de la vie terrestre. C'est ainsi qu'en l'espace de deux décennies, la technologie informatique est devenue un écran entre l'homme et l'Éternité. Que nous le désirions ou non, l'internet global prospère sur la *reductio ad bestiam* de l'espèce humaine. Aussi serons-nous traités avec autant d'égards que le chien de Pavlov, le rat de John Watson ou le pigeon de Frédéric Skinner. Toutefois, une immense amélioration a été apportée depuis l'entre-deux-guerres : internet étant alimenté en permanence par nos goûts personnels, ses ingénieurs sociaux pourront nous orienter avec bonheur sur les sites et espaces virtuels révélant *notre part d'animalité*. Et ainsi, tenus en cage par nos instincts les plus bas, nous pourrions nous constituer prisonniers volontaires de notre ignorance. La privation des classiques relatifs au conditionnement des bêtes et des hommes se trouve par conséquent à la racine de notre esclavage psychique. Celui-ci a été soigneusement orchestré par une ingénierie universitaire privant les étudiants des seuls outils intellectuels leur permettant de grandir : la lecture en silence et la *disputatio*, pour leur substituer le conditionnement idéologique et l'hyperspécialisation technique. La boîte vide ainsi créée, alimentée par des *centres de recherches* où des faussaires construisent avec méticulosité des *sciences tronquées* se retrouve l'alliée naturelle de l'enseignement numérique, qui n'a d'enseignement que le nom.

Bien sûr, la puissance d'aimantation varie selon les individus. Sa force est en effet inversement proportionnelle à la pratique d'une activité créatrice, qu'elle soit artisanale, intellectuelle ou artistique. N'en déplaise aux artistes de la confusion mentale, il existe également de fortes différences entre les sexes. Ainsi, les jeunes filles semblent globalement bien mieux résister que les jeunes garçons aux formes les plus aiguës de cyberaddictions, tout en étant inversement plus attachées qu'eux à leur smartphone². Une double explication peut être donnée à ce phénomène. En premier lieu, les méthodes éducatives conçues et mises en œuvre de façon écrasante par des femmes, répondent mécaniquement aux aspirations des filles en reléguant la créativité masculine au rang d'une imprévisible et incontrôlable marginalité. *Synchronisées à l'école*, les filles ont moins de temps à consacrer à la mise en phase avec internet. En second lieu, la programmation génétique du sexe masculin vers la chasse, l'entraîne irrémédiablement vers l'espace de curiosité de la toile, où pullulent les proies féminines comme les adversaires virtuels masculins avec lesquels il peut se mesurer

² Dans le programme de cyber-désintoxiation de l'hôpital Kanagawa au Japon, plus de 70 % des patients sont de jeunes étudiants masculins.

par le jeu. A l'inverse, la programmation génétique féminine vers la transmission de la vie réduit l'attractivité de la toile, à moins qu'il ne s'agisse que de séduire pour enfanter en rêve.

Toujours est-il qu'une nouvelle science est née à l'aube du XXI^e siècle : la *captologie*. Ce néologisme désigne l'étude de la manière dont les ordinateurs peuvent être utilisés pour persuader les gens de changer leurs attitudes ou leurs comportements. Son concepteur n'est autre que Brian Jeffrey Fogg, élève du psychologue sicilien Philip Zimbardo. Ce dernier s'était rendu célèbre en 1971 par *l'expérience de Stanford*, au cours de laquelle, le professeur mit ses étudiants en situation carcérale en leur demandant de jouer de façon aléatoire le rôle de gardiens et de prisonniers. Cette expérience avait été financée par la marine américaine ainsi que par les corps des marines. Elle visait officiellement à comprendre la raison des conflits au sein du système carcéral. Le professeur Zimbardo, qui jouait le rôle de superviseur imposa des conditions particulières aux participants dans l'espoir d'augmenter la désorientation, la dépersonnalisation et la désindividualisation. Il donna comme conseil aux gardiens de répandre la peur afin de déshumaniser les prisonniers puis de les conditionner. L'expérience dura six jours et se solda par de graves abus. Philip Zimbardo, quant à lui, en tira d'intéressants enseignements sur l'orchestration du conditionnement humain en un temps très limité. En 2003, Brian Jeffrey Fogg publia un livre intitulé : *Technologies persuasives : comment utiliser des ordinateurs afin d'orienter ce à quoi nous pensons et ce que nous faisons*. Six ans plus tard, l'auteur mit au point le *Modèle comportemental de Fogg* (FBM) visant à modéliser le comportement humain. Ce modèle était fondé sur trois critères : la motivation du sujet, sa capacité à remplir la tâche voulue et l'actionnement d'un déclencheur³. Or la motivation est influencée par des facteurs comme le plaisir ou la douleur, fondements du dressage animal. L'on voit ainsi que le modèle comportemental de Fogg hybride les leçons anciennes du behaviorisme⁴ avec les plus récentes avancées des neurosciences. Si le sujet de la captologie demeure opaque, c'est qu'il se trouve précisément à l'intersection de plusieurs champs disciplinaires autonomes : l'histoire, la psychologie, la biologique et l'informatique. L'industrialisation du savoir ayant transformé les esprits curieux en une masse de spécialistes-ilotes, il reste à convoquer ceux qui ont refusé le cantonnement. Blaise Pascal leur donnait un nom, les *gens universels*.

« Les gens universels ne sont appelés ni poètes, ni géomètres, etc. ; mais ils sont tout cela, et juges de tous ceux-là. On ne les devine point. Ils parleront de ce qu'on parlait quand ils sont entrés. On ne s'aperçoit point en eux d'une qualité plutôt que d'une autre, hors de la nécessité de la mettre en usage (...) Il faut qu'on n'en puisse dire ni : il est mathématicien

³ Christian BASTIEN et Gaëlle CALVARY écrivent : « Pour Fogg, la persuasion par le biais des technologies de la communication prend place à deux niveaux : un niveau micro (la micro-persuasion) et un niveau macro (la macro-persuasion). Les systèmes de micro-persuasion sont des systèmes dont l'objectif premier n'est pas la persuasion, mais dont certaines de leurs composantes peuvent avoir de tels objectifs ou effets. La micro-persuasion est alors incorporée à certaines boîtes ou séquences de dialogue. C'est le cas par exemple lorsque Word vous indique des erreurs de frappe et vous propose des solutions. Pour Fogg, tout système qui vous rappelle ce que vous avez à faire, qui vous permet de visualiser votre activité ou encore vous encourage ou vous louange est un système de micro-persuasion, car il change votre façon de penser, d'agir. Toujours selon Fogg, des sites Web comme Amazon.com ou ebay.com dont l'objectif principal est de persuader les utilisateurs à acheter sont des exemples de macro-persuasion. Pour ces sites, la persuasion constitue leur seule raison d'être. Mais le commerce n'est pas le seul enjeu des technologies de macro-persuasion. Tous les aspects de la vie sont concernés (éducation, économie d'énergie, activité sportive, alimentation, conduite automobile écologique et durable, arrêt de la cigarette, développement durable, etc.) ». J. M. Christian Bastien, Gaëlle Calvary. « Technologies persuasives », *Episciences*, p.1-200, 2015.

⁴ Le behaviorisme, variante de la recherche comportementale, part du principe que tout être humain peut être dressé à l'aide d'impulsions positives, donc de récompenses, à se comporter de manière appropriée dans ses capacités pratiques.

ni prédicateur ni éloquent mais il est honnête homme. Cette qualité universelle me plaît seule (...) il faut savoir peu sur tout. Car il est bien plus beau de savoir quelque chose de tout que de savoir tout d'une chose ; cette universalité est la plus belle »⁵

La plus belle, la plus utile aussi. Reste à savoir qui préside à l'utilisation des technologies persuasives ?

La réponse à cette question ne peut s'accommoder d'une réponse simple. En effet, les acteurs ayant intérêt à l'orientation des choix sont à la fois variés et divisés. Tout ce que l'on peut dire est que ces *acteurs lucides* sont peu nombreux et ont pour finalité première l'achat de biens de consommation. La fin ultime est donc de fabriquer des *oniomanes*, c'est-à-dire des victimes de la fièvre acheteuse. L'*oniomanie* ou achat compulsif a été étudiée à la fin du XIX^e siècle par Emil Kraepelin. Elle se solde par une alternance de hauts et de bas caractéristique de l'addiction. En effet, l'euphorie qui suit l'achat s'accompagne immédiatement d'un sentiment de culpabilité. Le cycle des achats addictifs est essentiellement lié à des besoins de reconnaissance sociale⁶. Quant à ceux qui télécommandent l'achat, ils demeurent invisibles aux regards. Ceci n'a rien d'anormal. En effet, tout le monde animal est régi par l'existence de territoires au centre desquels l'agressivité masculine est au sommet. Or ce centre demeure invisible pour les proies potentielles. Il ne correspond pas au centre géométrique de l'espace approprié, ni au nid de l'oiseau ni même à l'endroit où les réserves de nourritures sont les plus abondantes. Il s'agit simplement du centre de gravité des déplacements de l'animal. Le moineau mâle ne manque pas de commencer sa journée en chantant au centre, puis ses déplacements incessants brouillent l'emplacement du centre invisible.

Il ne fait aucun doute que les acteurs lucides de la *captologie* soient une minorité. Ces derniers ont en effet tout intérêt à confiner les opérateurs informatiques dans un rôle purement technique afin qu'ils ne perçoivent que de façon floue et diffuse la finalité des mouvements imperceptibles programmés à distance. Quant aux masses consommatrices, elles doivent demeurer naturellement dans l'ignorance grâce à la connexion permanente. Ce phénomène n'est pas nouveau. En effet l'histoire des transformations sociales est l'œuvre exclusive de minorités s'opposant les unes afin de faire triompher leurs intérêts propres. L'historien positiviste Hippolyte Taine, qui engloutit tous ses efforts à partir de 1870, dans un travail d'archives titanesque sur la transition révolutionnaire⁷ fut frappé par le fait que la révolution française n'eut pour moteur qu'une minorité violente et déterminée. Il écrit :

« Le régime dont Saint-Just apporte le projet est celui par lequel une oligarchie d'envahisseurs s'installe et se maintient dans une nation subjuguée. Par ce régime, en Grèce, 10 000 Spartiates, après l'invasion dorienne, ont maîtrisé 300 000 Ilotes et Périèques. Par ce régime, en Angleterre, 60 000 Normands, après la bataille d'Hastings, ont maîtrisé deux millions de Saxons. Par ce régime, en Irlande, après la bataille de la Boyne, 200 000 Anglais protestants ont maîtrisé un million d'Irlandais catholiques. Par ce régime, les 300 000 Jacobins de France pourront maîtriser les six ou sept millions de

⁵ Blaise PASCAL, *Pensées*, Hachette, 1950, p. 32.

⁶ « Les achats d'objets de toute nature sont devenus des indicateurs de statut dans la société actuelle. Les valeurs sociales favorisent la dictature de la mode et du superflu, et de nombreuses personnes partagent la croyance que posséder plus, c'est valoir plus ou exister davantage. Acheter est une activité banale et sans importance de la vie quotidienne pour la plupart des personnes mais, pour un petit nombre d'individus, elle devient difficile à maîtriser au point d'entraîner des conséquences néfastes sur la vie familiale et sociale. Les achats compulsifs sont considérés comme une conduite addictive... » Lucia ROMO, « L'addiction aux achats », Isabelle VARESCON éd., *Les addictions comportementales. Aspects cliniques et psychopathologiques*, Mardaga, 2009, pp. 19-47.

⁷ *Les origines de la France contemporaine* sont rédigées entre 1870 et la mort d'Hippolyte TAINÉ en 1893.

Girondins, Feuillants, royalistes ou indifférents. Il est très simple, et consiste à maintenir la population sujette dans l'extrême faiblesse et dans l'extrême terreur. À cet effet, on la désarme, on la tient en surveillance, on lui interdit toute action commune, on lui montre la hache toujours levée et la prison toujours ouverte, on la ruine et on la décime.»

Danton, bien conscient du danger écrit : « *c'est dans Paris qu'il faut se maintenir par tous les moyens. Les républicains sont une minorité infime, et, pour combattre, nous ne pouvons compter que sur eux. Le reste de la France est attaché à la royauté. Il faut faire peur aux royalistes !* ». En fin de compte, qu'importe que les Jacobins réunis ne soient pas 300 000, la force ne se mesure pas au nombre : ils sont une bande dans une foule, et, dans une foule désorganisée, inerte, une bande décidée à tout percer en avant comme un coin de fer dans un amas de plâtras disjoints. Après tout, les Jacobins ne sont qu'*opérés*. Derrière eux se trouve en effet la force des clubs.

« Nulle machine plus efficace ; on n'en a jamais vu de mieux combinée pour fabriquer une opinion artificielle et violente, pour lui donner les apparences d'un vœu national et spontané, pour conférer à la minorité bruyante les droits de la majorité muette, pour forcer la main au gouvernement. Notre tactique était simple, dit Grégoire. On convenait qu'un de nous saisisse l'occasion opportune de lancer sa proposition dans une séance de l'Assemblée nationale. Il était sûr d'y être applaudi par un très petit nombre et hué par la majorité. N'importe. Il demandait et l'on accordait le renvoi à un comité où les opposants espéraient inhumer la question. Les Jacobins de Paris s'en emparaient. Sur invitation circulaire ou d'après leur journal, elle était discutée dans trois ou quatre cents sociétés affiliées, et, trois semaines après, des adresses pleuvaient à l'Assemblée pour demander un décret dont elle avait d'abord rejeté le projet, et qu'elle admettait ensuite à une grande majorité, parce que la discussion avait *mûri* l'opinion publique »

Les techniques de manipulation mentale, permettant à une minorité d'opérer sur la majorité, à l'époque révolutionnaire sont d'un très grand intérêt à l'heure où s'opère la *révolution numérique*. Il existe en effet comme une filiation entre les deux épisodes. Cette filiation s'opère par deux moyens : la transposition de l'ancienne partition puis l'hybridation technologique.

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, les maîtres de la *captologie* n'opèrent pas nécessairement depuis le haut. Ils œuvrent plutôt depuis *l'ailleurs*, c'est-à-dire depuis les cercles opaques situés immédiatement au-dessous du pouvoir. Si nous considérons en effet la pyramide sociale, nous remarquons en bas : une masse de conservateurs-inertes, utilisant 90% de leur énergie à protéger des micro-seigneuries et se fédérant ponctuellement afin de résister à tout changement. Leur arme principale consiste à être présents et à retarder le plus possible les actions à mener. La conduite du changement leur échappe, ils y répondent par la stratégie de la tortue. Le cœur bureaucratique de cette masse est protégé par un cartel des centurions obtus. Au sommet, l'on trouve une petite minorité de décideurs d'opérette, faisant de la figuration. Leur présence correspond à une case transitoire sur leur *cursus honorum*. Ils pratiquent la stratégie de l'ambiguïté afin de pouvoir faire accepter à leurs subordonnés toute impulsion venant de leurs propres chefs, en prétendant qu'ils en sont les auteurs. Ce qui est important pour eux est de maintenir une opacité totale sur les instructions reçues d'en haut afin de jouer à la perfection leur rôle de faux-décideurs. Lorsqu'ils sont résolus, c'est généralement qu'ils sont assurés par le haut. C'est précisément entre ces deux strates que se glisse le monde interlope des agents d'influence. Ils ont un objectif très clair, fonctionnent en petits groupes complexes et fluides, aptes à toutes les recompositions. Ils fonctionnent comme une petite colonie de coucous cherchant à se substituer aux faux-décideurs. Pour se faire, ils jouent sur plusieurs pianos à la fois afin de faire avancer leurs intérêts. Très souvent leur

objectif politique sert tout simplement d'habillage à leurs intérêts individuels, mais ce n'est pas toujours le cas. Ces agents d'influence forment des groupes concurrents les uns des autres. Pour être efficace, ils doivent avoir la primeur de l'information, coordonner le renseignement et utiliser leur intuition afin de décrypter les signaux faibles des faux-décideurs mystérieux. Ils doivent saisir les alignements de position afin de pousser leur pion en surprenant leurs adversaires qui sont doubles : les masses inertes et leurs concurrents d'influence. De tout ceci résulte que l'orientation de l'opinion se trouve hors du champ des masses bureaucratiques inertes comme du cercle des faux-décideurs. La *captologie*, issue de cet *ailleurs* opère en trois mouvements chirurgicaux successifs : hypnotiser, conditionner et enfin manipuler les esclaves psychiques fabriqués.

HYPNOTISER LA BÊTE

Dressant le portrait de Frédéric de Nucingen, Balzac écrit : « *il est gras, il est lourd comme un sac, immobile comme un diplomate. Nucingen a la main épaisse et un regard de loup-cervier qui ne s'anime jamais ; sa profondeur n'est pas en avant, mais en arrière : il est impénétrable, on ne le voit jamais venir* »⁸. Force est de constater en effet que cette bête de proie hypnotise systématiquement sa victime avant que de lui casser les reins. L'hypnose précède donc la prise de possession d'autrui, tant il est vrai qu'un somnambule se manœuvre plus facilement qu'un être pleinement éveillé⁹. Une façon de générer l'hypnose consiste à appliquer la technique de la confusion mentale en égarant l'esprit de l'hypnotisé par un déplacement rapide de son attention sur différents objets¹⁰. Blaise Pascal avait remarqué en son temps que la raison était parfaitement inefficace à persuader les hommes¹¹. Au cours du dernier tiers du XVIII^e siècle Franz-Anton Mesmer se pencha sur l'étude du magnétisme animal¹². Cent ans plus tard, l'hypnose triompha, avant d'être digérée et contrôlée par la science médicale. De ces trois cent ans de tentatives reste une trace : le désir de fabriquer des êtres suggestionnés. Pour ce faire, la *captologie* analyse les besoins instinctifs de l'individu, et tire les leçons du pilotage automatique des foules afin de façonner les meneurs qui ont été identifiés par les données numériques¹³.

Les instincts de la bête, les leçons de la microbiologie et du biomimétisme

Dans son ouvrage *Le viol des foules par la propagande politique*, le microbiologiste Serge Tchakhotine s'est penché sur les besoins élémentaires des êtres vivants afin d'identifier les leviers de conditionnement des animaux ou des êtres humains. Ces quatre leviers sont liés à la conservation de la vie :

« Prenons un être extrêmement simple, une Amibe, par exemple, et analysons ses réflexes et réactions immédiates ; on peut les réduire à quatre réactions essentielles : elle fuit le danger, elle absorbe de la nourriture, elle se multiplie et elle peut même, en s'enkystant donner un abri à sa progéniture. Du point de vue biologique, à l'endroit des êtres vivants

⁸ Honoré de BALZAC, *La maison Nucingen*, op. cit., p. 27

⁹ L'induction hypnotique se caractérise par une réduction du champ de la conscience, le développement d'hallucinations, un sentiment de dissociation, et une perte des repères spatio-temporels. Cette action donne un accès aisé, rapide et large à l'inconscient.

¹⁰ L'on par exemple à une personne de penser à son pied droit, puis très vite à sa main gauche, très vite encore à la couleur des yeux de son père, etc. Son esprit cohérent se trouve alors rapidement surchargé et préfère se réfugier dans la détente qu'on lui propose par ailleurs. Cette technique porte également le nom de « confusion des sens ».

¹¹ « L'art de persuader a un rapport nécessaire à la manière dont les hommes consentent à ce qu'on leur propose, et aux conditions des choses qu'on veut faire croire. Personne n'ignore qu'il y a deux entrées par où les opinions sont reçues dans l'âme, qui sont ses deux principales puissances : l'entendement et la volonté. La plus naturelle est celle de l'entendement, car on ne devrait jamais consentir qu'aux vérités démontrées ; mais la plus ordinaire, quoique contre la nature, est celle de la volonté ; car tout ce qu'il y a d'hommes sont presque toujours emportés à croire non pas par la preuve, mais par l'agrément. Cette Voie est basse, indigne et étrangère ; aussi tout le monde la désavoue. Chacun fait profession de me croire et même de n'aimer que ce qu'il sait le mériter » Blaise PASCAL, *De l'art de persuader*, Paris, 1864, p. 39.

¹² Agnès SPIQUEL, « Mesmer et l'influence », *Romantisme*, 1997, n°98, p. 33-40.

¹³ L'analyse en trois dimensions des données téléphoniques d'un groupe d'individus permet par exemple de faire immédiatement remonter les nœuds que constituent les influenceurs centraux.

et de leurs réactions, on peut, par conséquent, formuler ce qui suit : la Nature cherche à conserver la vie, et dans ce but elle la différencie selon deux principes : celui du *soma*, et celui du *germen*. Le premier, l'individu, est porteur du second, l'espèce. Le premier est mortel, discontinu, le second est immortel, continu. Pour garantir une certaine durée de l'individu, pour le préserver de l'anéantissement avant qu'il ait accompli sa tâche, qui est la transmission du germe de l'espèce, la Nature l'a doté de deux mécanismes spéciaux ; de même, pour la préservation de l'espèce, il existe encore deux autres mécanismes. Pour la conservation de l'individu, ces mécanismes ou instincts fondamentaux sont : celui de défense ou combatif et celui de la nutrition. Pour la conservation de l'espèce, les deux mécanismes innés aux organismes sont : celui de la sexualité et celui de la maternité. Ces mécanismes fondamentaux innés sont généralement nommés instincts. Je préfère nommer ces quatre mécanismes de base innés des pulsions »¹⁴

L'analyse de Tchakhotine peut se résumer dans le tableau suivant :

La nature cherche à préserver la vie	Mécanismes de conservation de l'individu	1 – Pulsion combative
		2 – Pulsion alimentaire
	Mécanismes de conservation de l'espèce	3 – Pulsion sexuelle
		4 – Pulsion parentale

En fin de compte, toutes les réactions des êtres se réduisent à ce schéma. Quant au numérotage, il correspond à l'importance biologique des pulsions : la plus importante, est la pulsion numéro 1, celle de la lutte ou combative : tout être vivant doit lutter contre la mort, contre le danger. Ce danger est plus immédiat que celui de la carence alimentaire : quand un danger sous forme d'agression se manifeste, il est immédiat et peut aboutir à la mort. Tandis que le danger d'une mort consécutive au manque de nourriture est chronique : on ne meurt pas de faim tout de suite¹⁵. C'est pourquoi cette dernière pulsion peut être inscrite sous le numéro 2. Mais elle est tout de même commune à tous les êtres, tandis que la pulsion sexuelle, désignée sous le numéro 3, est plus limitée. Enfin, la pulsion maternelle ou parentale est plus limitée encore quant au nombre d'individus qui y font appel. Ainsi, tous les mécanismes physiologiques et psychologiques sains, tendent vers la préservation de la vie, soit individuelle soit celle de l'espèce¹⁶.

La propagande arrive à ses fins, lorsqu'elle est capable de synthétiser sous la forme d'une image l'*archétype du vainqueur* qui défend avec succès son territoire grâce à sa vigueur physique, satisfait aisément ses pulsions alimentaires en raison de sa fortune, est heureux en amour et fonde une famille stable et nombreuse. Cet archétype surgit généralement à la fin des contes de fées. L'exemple peut en être donné avec quelques-uns de ceux de Charles

¹⁴ Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p., p. 50

¹⁵ « On est frappé de constater que cette loi de la prépondérance du système combatif sur le système de nutrition, régit les réflexes conditionnés des êtres supérieurs, comme ceux des êtres les plus infimes : elle doit être une loi générale, inhérente à la matière elle-même » Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p., p. 53

¹⁶ « Les religieux de tous les ordres importants sont astreints à prononcer trois vœux solennels qu'ils s'obligent à respecter. Ces trois vœux sont celui de pauvreté, celui de chasteté et celui d'obéissance. Nous reconnaissons donc immédiatement que ce sont respectivement nos trois pulsions – alimentaire, sexuelle et combative – sauf la pulsion parentale – au profit de laquelle toutes les autres doivent être supprimées » Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p., p. 187

Perrault. A la fin de la Barbe-Bleue, la pulsion combative de la femme de l'ogre a été assouvie par ses deux frères, *l'un dragon et l'autre mousquetaire* qui lui passent l'épée en travers du corps. Barbe-Bleue n'ayant point d'héritiers, sa femme peut satisfaire à sa pulsion alimentaire en demeurant maîtresses de tous ses biens. « *Elle en employa une partie à marier sa sœur avec un gentilhomme, une autre partie à acheter des charges de capitaines à ses deux frères, et le reste à se marier elle-même à un fort honnête homme, qui lui fit oublier le mauvais temps qu'elle avait passé avec la Barbe-Bleue* ». Ce mariage lui permet de satisfaire à ses pulsions sexuelle et parentale. Un scénario analogue se répète à la fin du *chat botté*. Cette fois-ci, le héros satisfait par avance aux pulsions combative et alimentaire grâce à son intelligence féline. Le souverain le récompense en lui assurant mariage et progéniture : « *Le Roi, charmé des bonnes qualités de monsieur le marquis de Carabas, et voyant les grands biens qu'il possédait, lui dit, après avoir bu cinq ou six coups : Il ne tiendra qu'à vous, monsieur le marquis, que vous ne soyez mon gendre. Le marquis, faisant de grandes révérences, accepta l'honneur que lui faisait le roi, et, dès le même jour, il épousa la princesse. Le Chat devint grand seigneur, et ne courut plus après les souris que pour se divertir* ». Cendrillon quant à elle, épouse le Prince qui lui garantit enfin la protection contre la jalousie de ses sœurs tout comme la sécurité alimentaire. Le petit Poucet enfin « *après avoir fait pendant quelque temps le métier de courrier, et y avoir amassé beaucoup de bien* » revient chez son père et met toute sa famille à son aise. Si les contes se terminent par d'heureux mariages indissolubles, c'est que cette institution permet de répondre le plus efficacement aux quatre pulsions, à partir du moment où l'élus est à la fois dominant et dévoué. L'identification des pulsions élémentaires est donc fondamentale mais doit être appliquée à l'échelle du groupe afin de comprendre et exploiter les ressorts du comportement des animaux sociaux.

L'action hypnotique de la *captologie* serait parfaitement inefficace si elle n'intégrait un trait fondamental du comportement animal : la dominance. La *dominance* commune à l'ensemble des sociétés animales, permet de réduire l'agressivité du groupe. Chez les insectes tels que les bourdons, guêpes et frelons, la paix relative est due au contrôle exercé par le dominant. S'il est retiré de la colonie, l'agressivité augmente immédiatement. Des rivaux entrent en effet en concurrence pour s'assurer du contrôle de la colonie. Les combats incessants au sein des groupes de macaques ont pour but de préserver ou bien de modifier l'organisation hiérarchique de la bande, au profit du mâle alpha. La hiérarchie de la dominance est en effet fondée sur une pyramide de relations d'agressivité-soumission. La version la plus simple consiste en la domination despotique d'un seul animal sur tous les autres membres du groupe, sans distinctions de rang chez les subordonnés. Mais le plus souvent, l'individu alpha domine tous les autres, l'animal bêta qui le suit immédiatement domine tous à l'exception du mâle alpha et ainsi de suite, jusqu'au membre oméga. La hiérarchie est modifiée par des menaces ou combats entre les individus. Toutefois, une fois la hiérarchie établie, l'hostilité s'apaise. Parfois, la vie des animaux sociaux semble si pacifique que la hiérarchie sous-jacente semble inexistante. Celle-ci réapparaît pourtant dès qu'une crise apparaît. Ceci est particulièrement visible chez les babouins dont la hiérarchie n'est révélée qu'à l'occasion d'une querelle pour un morceau de nourriture. En revanche, chez les loups, la hiérarchie est marquée par des signes extérieurs indiquant le statut social. Il s'agit par exemple de la façon dont le mâle dominant tient sa tête, et oriente ses oreilles et sa queue lorsqu'il s'approche des autres membres de la meute. Abraham Maslow note en 1936 que les macaques rhésus mettent en place des stratégies de groupe afin de s'assurer la dominance. Ainsi, un macaque isolé régresse dans la hiérarchie sociale alors qu'un mâle de second rang peut progresser en raison de la protection assurée par le mâle dominant ou bien de l'appui apporté par les pairs. Au sein du monde virtuel, les dominants sont devenus les *modérateurs*.

Ces membres actifs et appréciés d'un forum ont en effet pour fonction de limiter l'agressivité entre les membres.

Le second trait fondamental à prendre en compte est l'existence d'un mouvement centripète aux fins de protection du groupe animal. En effet, la supériorité défensive d'une espèce est obtenue par la concentration en un lieu précis. Cette concentration dissuade les prédateurs potentiels, qui ne peuvent approcher sans être détectés. Comme ces derniers ont tendance à s'emparer des individus situés à la périphérie, la sécurité se trouve à l'intérieur du groupe, d'où le mouvement centripète observable chez les poissons. *L'instinct de meute* ou comportement grégaire répond tout simplement au besoin de sécurité. Sir Francis Galton, qui étudia le comportement du bétail menacé par des lions en Afrique du Sud aux environs de 1871 écrivait :

« Bien qu'une vache n'ait aucune affection particulière pour ses semblables, elle ne peut supporter d'être séparée – même momentanément du troupeau. Si cette séparation se fait lieu à la suite d'un stratagème, l'animal exprime tous les signes d'une véritable agonie mentale et fait d'immenses efforts pour plonger à nouveau au milieu du groupe afin d'être conforté par la présence de ses compagnons »

Ce comportement est également très net chez les insectes. Maurice Maeterlinck écrit à ce sujet :

« L'abeille est avant tout, et encore plus que la fourmi, un être de foule. Elle ne peut vivre qu'en tas. Quand elle sort de la ruche si encombrée qu'elle doit se frayer à coups de tête un passage à travers les murailles vivantes qui l'enserrent, elle sort de son élément propre. Elle plonge un moment dans l'espace plein de fleurs, comme le nageur plonge dans l'océan plein de perles, mais sous peine de mort il faut qu'à intervalles réguliers elle revienne respirer la multitude, de même que le nageur revient respirer l'air. Isolée, pourvue de vivres abondants et dans la température la plus favorable, elle expire au bout de quelques jours, non de faim ou de froid, mais de solitude. L'accumulation, la cité, dégage pour elle un aliment invisible aussi indispensable que le miel »¹⁷

Il est à noter que les individus les plus exposés, situés aux marges sont aussi les plus innovants. Tiger et Fox ont noté en 1971, qu'en présence d'un nouvel objet, l'*establishment* d'un groupe de macaques japonais reste calmement à sa place afin d'éviter de perdre son statut social. Ce sont les femelles et les jeunes qui explorent les nouveaux territoires ou objets. Sur internet, les individus ont rejoint des groupes fermés à forte identité, se nourrissant des mêmes thèmes recyclés à l'infini. En revanche, certains individus périphériques sont ouverts à la nouveauté. Ils peuvent constituer une porte d'entrée afin d'expérimenter l'adoption d'un comportement modifié.

Gouverner les foules du web par l'imagination

Toujours est-il que ces foules compactes, irrésistiblement entraînées vers leur centre tiède où se trouve la paix et la sécurité, peuvent être contrôlées par l'imagination. Pour Blaise Pascal l'imagination satanique défait le plus souvent la raison divine :

« Cette superbe puissance ennemie de la raison, qui se plaît à la contrôler et à la dominer, pour montrer combien elle peut en toutes choses, a établi dans l'homme une seconde nature. Elle a ses heureux, ses malheureux, ses sains, ses malades, ses riches, ses pauvres.

¹⁷ Maurice MAETERLINCK, *La vie des abeilles*, 1901.

Elle fait croire, douter, nier la raison. Elle suspend les sens, elle les fait sentir. Elle a ses fous et ses sages, et rien ne nous dépense davantage que de voir qu'elle remplit ses hôtes d'une satisfaction bien autrement pleine et entière que la raison »¹⁸

L'imagination qui fausse les sens de la foule, se déploie à pleine puissance sur l'espace virtuel d'internet, faussant ainsi nos sens :

« L'imagination grossit les petits objets jusqu'à en remplir notre âme, par une estimation fantastique, et par une insolence téméraire, elle amoindrit les grands jusqu'à sa mesure »¹⁹

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, le développement de l'imagination accompagne celui de la rationalité. Ainsi, l'essor de sociétés industrielles reposant sur la spécialisation technique, s'accompagne du développement de l'irrationnel. Ce phénomène est très ancien : à Rome, plus la religion officielle devint conformiste et civique, plus le besoin se fit sentir de mysticisme émotionnel. C'est la raison pour laquelle l'époque impériale vit l'épanouissement progressif de deux cultes mystiques : celui d'Isis et celui de Mithra. Cette secte sera finalement détrônée par le Christianisme au IV^e siècle²⁰.

Toujours est-il que la *captologie* a exhumé les constatations opérées par Gustave le Bon sur la psychologie des foules afin d'en tirer un profit avéré. Quels sont ces enseignements ? La puissance de l'imagination exercée sur les masses peut se résumer en l'axiome suivant : *la foule pense par image*. Ces images mentales sont liées les unes aux autres sans liens logiques. Elles sont simples et exagérées. *Dans la foule, l'exagération des sentiments est fortifiée par ce fait, qu'un sentiment manifesté se propageant très vite par voie de suggestion et de contagion, l'approbation évidente dont il est l'objet accroît considérablement sa force*. Or la cristallisation identitaire est renforcée par l'apparent anonymat des réseaux :

« La violence des sentiments des foules est encore exagérée par l'absence de responsabilité. La certitude de l'impunité, certitude d'autant plus forte que la foule est plus nombreuse et la notion d'une puissance momentanée considérable due au nombre, rendent possibles à la collectivité des sentiments et des actes impossibles à l'individu isolé. Exagérée dans ses sentiments, la foule n'est impressionnée que par des sentiments excessifs »²¹

La foule est donc conduite presque exclusivement par l'inconscient. Ses actes sont beaucoup plus sous l'influence de la moelle épinière que sous celle du cerveau. Aussi est-il aisé de la nourrir de fables :

« Si neutre qu'on la suppose, la foule se trouve le plus souvent dans cet état d'attente expectante qui rend la suggestion facile. La première suggestion formulée qui surgit s'impose immédiatement par contagion à tous les cerveaux, et aussitôt l'orientation s'établit. Comme chez tous les êtres suggestionnés, l'idée qui a envahi le cerveau tend à se transformer en acte. Aussi, errant toujours sur les limites de l'inconscience, subissant aisément toutes les suggestions, ayant toute la violence de sentiments propre aux êtres qui

¹⁸ Blaise PASCAL, *Pensées*, Hachette, 1950, p. 48

¹⁹ Blaise PASCAL, *Pensées*, Hachette, 1950, p. 51

²⁰ M. L. FREYBURGER-GALLAND, G. FREYBURGER, J.-C. TAUTIL, *Sectes religieuses en Grèce et à Rome*, Collection Realia, Paris, Belles Lettres, 1986, 338 p.

²¹ Gustave LE BON, *Psychologie des Foules*, 1895

ne peuvent faire appel aux influences de la raison, dépourvue de tout esprit critique, la foule ne peut qu'être d'une crédulité excessive. L'in vraisemblable n'existe pas pour elle, et il faut bien se le rappeler pour comprendre la facilité avec laquelle se créent et se propagent les légendes et les récits les plus invraisemblables »²²

Afin d'hypnotiser la foule, il suffira d'appliquer le triptyque suivant :

Triptyque de manipulation d'une foule de Gustave le Bon	Affirmation	Affirmer une idée à l'aide d'une image mentale ²³ sans chercher à la prouver ²⁴
	Répétition	Répéter le thème à l'infini afin de saturer l'attention du lecteur
	Contagion	Se reposer sur la contagion émotionnelle qui diffusera le thème de lui-même ²⁵ .

Rien d'étonnant dans ces circonstances à ce que le *système d'information* des internautes repose essentiellement sur la répétition d'images sensationnelles :

« Tout ce qui frappe l'imagination des foules se présente sous forme d'une image saisissante et bien nette, dégagée de toute interprétation accessoire, ou n'ayant d'autre accompagnement que quelques faits merveilleux ou mystérieux : une grande victoire, un grand miracle, un grand crime, un grand espoir. Il faut présenter les choses en bloc, et ne jamais en indiquer la genèse. Cent petits crimes ou cent petits accidents ne frapperont pas du tout l'imagination des foules ; tandis qu'un seul grand crime, un seul grand accident les frapperont profondément, même avec des résultats infiniment moins meurtriers que les cent petits accidents réunis »²⁶

Ces images ont d'ailleurs une force inégale selon les caractères des internautes. Les plus manipulables sont les indécis. Dans son *Traité de caractérologie*, René Le Senne note que les caractères sentimentaux, qui sont émotifs et secondaires mais non-actifs, sont nombreux dans cette catégorie. C'est d'ailleurs la sentimentalité qui cause la chute de Robespierre à Thermidor en conditionnant son indécision fatale. C'est elle également qui disperse la majeure partie du séjour de Vigny au Maine Giraud en essais incapables d'aboutir parce qu'ils se chassent l'un l'autre²⁷.

²² Gustave LE BON, *Psychologie des Foules*, 1895

²³ Ces idées-images ne sont rattachées entre elles par aucun lien logique d'analogie ou de succession, et peuvent se substituer l'une à l'autre comme les verres de la lanterne magique que l'opérateur retire de la boîte où ils étaient superposés.

²⁴ Une chaîne de raisonnements logiques est totalement incompréhensible, aux foules, et c'est pourquoi il est permis de dire qu'elles ne raisonnent pas ou raisonnent faux, et ne sont pas influençables par un raisonnement. On s'étonne parfois, à la lecture, de la faiblesse de certains discours qui ont eu pourtant une influence énorme, sur les foules qui les écoutaient ; mais on oublie qu'ils furent faits pour entraîner des collectivités, et non pour être lus par des philosophes.

²⁵ Lorsque, par des procédés divers, une idée a fini par pénétrer dans l'âme des foules, elle possède une puissance irrésistible et déroule toute une série d'effets qu'il faut subir. Les idées philosophiques qui aboutirent à la Révolution française mirent près d'un siècle à s'implanter dans l'âme des foules. On sait leur irrésistible force quand elles y furent établies.

²⁶ Gustave LE BON, *Psychologie des Foules*, 1895.

²⁷ René LE SENNE, *Traité de caractérologie*, 1945, p. 197.

Pour Gustave le Bon, les foules se placent naturellement sous l'autorité d'un meneur. En effet : « *ce n'est pas le besoin de liberté, mais celui de servitude qui domine toujours dans l'âme des foules* »²⁸. Il suffira donc de connaître l'art d'impressionner les foules pour découvrir l'art de les gouverner.

« Le meneur constitue le premier élément d'organisation des foules hétérogènes et prépare leur organisation en sectes. En attendant, il les dirige. La foule est un troupeau servile qui ne saurait jamais se passer de maître. Le meneur a d'abord été le plus souvent un mené. Il a lui-même été hypnotisé par l'idée dont il est ensuite devenu l'apôtre. Elle l'a envahi au point que tout disparaît en dehors d'elle, et que toute opinion contraire lui paraît erreur et superstition. Tel, par exemple, Robespierre, hypnotisé par les idées philosophiques de Rousseau, et employant les procédés de l'inquisition pour les propager. Les meneurs ne sont pas le plus souvent des hommes de pensée, mais des hommes d'action. Ils sont peu clairvoyants, et ne pourraient l'être, la clairvoyance conduisant généralement au doute et à l'inaction. Ils se recrutent surtout parmi ces névrosés, ces excités, ces demi-aliénés qui côtoient les bords de la folie. Quelque absurde que puisse être l'idée qu'ils défendent ou le but qu'ils poursuivent, tout raisonnement s'émousse contre leur conviction. Le mépris et les persécutions ne les touchent pas, ou ne font que les exciter davantage. Intérêt personnel, famille, tout est sacrifié. L'instinct de la conservation lui-même est annulé chez eux, au point que la seule récompense qu'ils sollicitent souvent est de devenir des martyrs »²⁹

Pour le criminologue italien Pascal Rossi qui publie *Les suggesteurs et la foule* en 1904, les individus faibles ou malades à la personnalité rare, cèdent facilement à l'action hypnogène³⁰. De leur côté, les meneurs pratiquent couramment le dédoublement de personnalité, ils sont capables de descendre jusqu'à la foule pour s'élever soudainement au-dessus d'elle et lui faire sentir la distance. Julien l'Apostat et Napoléon ne manquèrent pas ces effets :

« L'un en Gaule pendant la Fête de la Pentecôte entra dans les Temples des Chrétiens, comme l'autre entra dans les Mosquées païennes pendant la grande campagne d'Égypte. Enfin tous les grands généraux descendirent jusqu'aux soldats et quelquefois ils se substituèrent à eux dans leur service s'entremêlèrent à la vie du bivouac, pour s'élever bientôt à la dignité du commandement, entourés de la gloire et de ses fastes »

Le meneur peut ainsi vivre alternativement, des personnalités diverses et variées, qui se lèvent sous la suggestion de la foule. Les tragédiens sont un exemple de cette alternative et de cette succession d'états psychiques, chez eux, l'individu vit de plusieurs âmes émotives³¹. Pour Rossi, la suggestion mentale ne vise qu'à un but : éveiller la bête sommeillant dans l'homme. Tous ces guerriers « cherchent à éveiller le plus possible le sauvage et le primitif qui dorment dans tous les hommes, car ils sentent que la victoire dépend de l'explosion d'animalité la plus grande et la plus imprévue »³².

²⁸ Gustave LE BON, *Psychologie des Foules*, 1895

²⁹ Gustave LE BON, *Psychologie des Foules*, 1895

³⁰ Pascal ROSSI, *Les suggesteurs et la foule*, Michalon 1904, p. 149

³¹ Pascal ROSSI, *Les suggesteurs et la foule*, Michalon 1904, p. 12

³² Pascal ROSSI, *Les suggesteurs et la foule*, Michalon 1904, p. 193

L'hypnose constitue ainsi le premier acte de la captation de l'attention d'autrui. L'on pourrait dire l'acte le plus humain et le plus naturel. Les hommes d'État pratiquent donc tout naturellement cet art. Talleyrand écrit : « *Quelle démence de prétendre gouverner le monde par des abstractions, par des analyses, avec des notions incomplètes d'ordre et d'égalité, et avec une morale toute métaphysique ! Nous avons vu les tristes produits de ces chimères* »³³. Les effets de la suggestion sont d'une intensité fort variable. Elle s'étend depuis l'action légère du vendeur, cherchant à nous faire acquérir une marchandise, jusqu'à celle exercée par l'hypnotiseur sur le névropathe, obéissant aveuglément à toutes ses volontés en passant par celle exercée sur les élites par des illuminés³⁴. L'on se souvient par exemple de la fameuse comtesse Tarnowska, qui suggérait sans difficulté des meurtres à ses adorateurs. Sa puissance était telle qu'on dut sans cesse changer les carabiniers qui l'accompagnaient comme les gardes de sa prison. L'hypnose, qui s'exerce avec efficacité sur la toile, constitue toutefois une domination sans partage. Bonaparte n'eût jamais toléré qu'un autre lui dispute ce monopole. C'est la raison pour laquelle naquit un genre nouveau sous l'Empire, la *littérature de l'ennui*³⁵.

³³ Charles-Maurice de TALLEYRAND, *Mémoires du Prince de Talleyrand*, Paris, 1891, p. 85

³⁴ Jules Lemaître, dans ses conférences sur Fénelon, considère que le prélat a été dominé par une névropathe, Mme Guyon, qui, l'ayant pris d'abord pour directeur, devint rapidement sa directrice. Fénelon fut si complètement suggestionné qu'il n'hésita pas à soumettre cette doctrine à un congrès d'évêques présidé par Bossuet. Ce dernier déclara : « *Je me retirai, étonné de voir un si bel esprit dans l'admiration d'une femme dont les lumières étaient si courtes, le mérite si léger, les illusions si, palpables, et qui faisait la prophétesse.* »

³⁵ « Bonaparte ordonna une fois à un ministre de faire faire une Histoire de France. Il n'obtint rien. Le vide, le néant, ce nouveau roi du monde, le néant seul lui répondit. Les salons bruyants et causeurs du Directoire, maintenant surveillés, devant les écouteurs qu'y envoyait Fouché, sans oser se fermer, s'étaient peu à peu dépeuplés et devenaient déserts. De là partit le signal du bâillement universel. A la fermeture du Tribunat, son très brillant parleur, le jeune Benjamin Constant, écrivit son roman d'Adolphe (1802) où l'on voit que l'amour, seule ressource du temps, ne préserve pas de l'ennui. Madame de Staël, de son côté, fit le roman si diffus de Delphine (1802), puis dans *Corinne* le fade personnage d'Oswald, l'indécision qui tourne au spleen », Jules MICHELET, *Du 18 décembre à Waterloo*, 1847, p. 95

CONDITIONNER LE SUJET IMMOBILISE

Une fois le sujet hypnotisé, il s'agit de prendre le contrôle de sa volonté pour y substituer des ordres venus *d'ailleurs*. Les méthodes employées combinent ici la douceur avec une violence savamment dosée. Elles sont nommées le *conditionnement*, terme apparemment neutre qui sous-entend néanmoins l'aliénation du sujet traité. Cette méthode est employée par certains insectes envers leurs semblables. Les fourmis, par exemple, conditionnent les pucerons afin de les transformer en bétail utile. Elles protègent les pucerons, les soignent, repoussent les prédateurs, notamment les larves de syrphes ou de coccinelles, nettoient la colonie et déplacent leur bétail miniature d'une tige à l'autre. Ainsi dressés, les pucerons mettent à la disposition de leurs suzeraines leur riche miellat, qui forme une gouttelette à l'extrémité de leur abdomen. Les fourmis prélèvent cette goutte et l'ingèrent. La mise sous tutelle d'autrui semble inhérente aux sociétés organisées. Pour Maurice Maeterlinck, les cités d'insectes qui nous précèdent dans le temps, fabriquent une tyrannie de plus en plus contraignante au fur et à mesure qu'elles se complexifient.³⁶ Même s'il existe plusieurs écoles de dressage, les leviers de conditionnement restent les mêmes, ils impliquent le plus souvent un enfermement assorti d'une violence afin de préparer au mieux la robotisation du comportement.

Le dressage de la bête où de l'internaute

Les biologistes du début du XX^e siècle se penchent sur le conditionnement du sujet. Cette procédure d'apprentissage est expérimentée sur divers animaux, notamment le chien, le pigeon et le rat. Elle permet à un stimulus neutre d'induire une réponse réflexe. Cette technique reproduit de façon artificielle, une mécanique qui existe dans la nature. En effet, une grande partie de l'activité extérieure de l'animal se présente comme une série de réflexes conditionnés. Le monde extérieur qui environne l'animal, provoque incessamment des réflexes, et en même temps les réprime. Ivan Pavlov s'est intéressé en particulier à la façon dont les réflexes pouvaient être inhibés. Il note que le plaisir et la douleur se présentent comme le langage de la vie organique et affective, l'expression d'équilibres satisfaits ou troublés de l'organisme. Ils représentent les moyens employés par la nature pour obliger les êtres à effectuer certains actes sans lesquels le maintien de l'existence serait impossible. Les travaux de Pavlov permettent de conditionner efficacement un chien. Serge Tchakhotine note : « dans la technique du dressage (...) c'est exclusivement l'appât et la peur des sanctions, la crainte de la douleur, qui sont les mobiles sur lesquels repose l'apprentissage des animaux : c'est donc le jeu des pulsions N°2 (nutrition) et N°1 (combative) »³⁷.

Bénéficiant des avancées de l'école pavlovienne, le behaviorisme se développe aux États-Unis sous l'impulsion de John Broadus Watson. Cette école, qui n'admet que le comportement objectivable, connaît son apogée en 1921. Ce courant plonge ses racines dans l'utilitarisme de l'époque comme dans le souci d'efficacité. Cet utilitarisme veut que la psychologie soit efficace et pratique. Les réflexions de Watson sont enrichies par celles de Burrhus Frederic Skinner qui distingue deux types de conditionnements : le conditionnement classique, imagé par le chien de Pavlov et le conditionnement opérant, illustré par la boîte de

³⁶ Maurice MAETERLINCK, *La vie des termites*, 1927, p. 166.

³⁷ Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p., p. 119.

Skinner³⁸. Ce dernier est appelé opérant parce que c'est l'action même de l'animal qui va déterminer l'apparition du stimulus renforçant. Le conditionnement opérant est fondé sur la notion de renforcement et de punition. Le renforcement rend plus probable la reproduction d'un comportement alors que la punition rend cette reproduction moins probable. Ce renforcement ou cette punition sont déclenchés par un stimulus que l'on peut ajouter ou retirer. Il en résulte quatre figures de dressage³⁹. Parmi elles, le renforcement positif est la figure la plus couramment utilisée afin de conditionner un internaute. Le stimulus peut consister, par exemple, en un encouragement à *partager un contenu*. Aux yeux des behavioristes, il est faux de croire que l'homme soit un être « supérieur » dont les comportements aient une origine différente de celle des conduites animales. L'homme n'est qu'une machine, une machine d'une complexité extraordinaire. Le rôle du psychologue est d'accumuler des données, afin de comprendre son fonctionnement⁴⁰. Le behaviorisme crée la méthode *applied behavioral analysis* (ABA), qui se présente comme une alternative à la psychanalyse.

Même si le renforcement positif n'est théorisé qu'au début du XX^e siècle, il s'appuie sur un système de récompenses, qui opère depuis la nuit des temps. Tolstoï imaginait que les récompenses données aux plus braves sur le champ de bataille, telles que les promotions, les sabres ou les médailles, tombaient au hasard sur un soldat quelconque mais réussissaient néanmoins à éveiller le courage des autres⁴¹. Ce système n'est pas étranger à notre propre fonctionnement biologique. En effet, les neurosciences montrent que notre système hédonique se présente comme un système de récompenses. Ce dernier est indispensable à la survie, car il fournit la motivation nécessaire à la réalisation d'actions ou de comportements adaptés, permettant de préserver l'individu et l'espèce. Certains psychotropes, comme l'alcool ou les opioïdes, agissent directement sur ce système quand ils sont ingérés, inhalés ou injectés dans l'organisme. Quant au dysfonctionnement du système de renforcement, il serait à l'origine de troubles du comportement, à la dépendance à des substances psychotropes. Dans notre corps,

³⁸ La boîte de Skinner est un dispositif expérimental inventé par B. F. Skinner au début des années 1930 dans le but de simplifier l'étude des mécanismes de conditionnement. Il invente cet appareil pour tester les capacités de rongeurs ou de pigeons à subir un conditionnement opérant, c'est-à-dire faisant intervenir le comportement de l'animal et le renforcement de celui-ci par des stimuli renforçateurs.

³⁹ Ces figures sont les suivantes : dans le *renforcement positif* - on ajoute un stimulus qui va rendre plus probable la reproduction d'un comportement. Cela implique que le stimulus soit appétitif. Je demande à mon chien de marcher au pied. Il le fait. Je le récompense alors par une friandise. Le chien est motivé à reproduire le comportement "marcher au pied" parce qu'il a été récompensé par l'ajout d'un stimulus appétitif. Dans le *renforcement négatif* - on retire un stimulus qui va rendre plus probable la reproduction d'un comportement. Cela implique que le stimulus soit coercitif ou aversif. Mon chien aboie quand il entend des gens passer près de ma porte. Les gens finissent par s'éloigner. Le chien est récompensé d'avoir aboyé. Le chien est motivé à reproduire le comportement "aboyer" parce qu'il a été récompensé par le retrait d'un stimulus aversif. Dans la *punition positive* - on ajoute un stimulus qui va rendre moins probable la reproduction d'un comportement. Cela implique que le stimulus soit coercitif ou aversif. Je demande à mon chien de marcher au pied. Il ne le fait pas ; je le punis en tirant brusquement sur la laisse. Le chien est dissuadé de reproduire le comportement "ne pas marcher au pied" parce qu'il a été puni par l'ajout d'un stimulus aversif. Dans la *punition négative* enfin - on retire un stimulus qui va rendre moins probable la reproduction d'un comportement. Cela implique que le stimulus soit appétitif. Mon chien tente de me sauter dessus pour capter mon attention. Je décide de l'ignorer. Je le punis en retirant ce qu'il voulait. Le chien est dissuadé de reproduire le comportement "sauter pour capter l'attention" parce qu'il a été puni par le retrait d'un stimulus appétitif.

⁴⁰ Jacques REINBOLD, « Le behaviorisme et les psychologues sociaux », *Philosophie et psychologie*, Volume 4, numéro 2, octobre 1977, p. 335-340.

⁴¹ Pascal ROSSI, *Les suggesteurs et la foule*, Michalon 1904, p. 96

les principaux neuromédiateurs impliqués dans les renforcements sont la dopamine⁴², pour la composante motivationnelle et les opioïdes et cannabinoïdes endogènes, pour la composante affective. La machine humaine peut donc se mouvoir mécaniquement par l'usage des punitions et récompenses. Reste à savoir si ces leviers peuvent opérer sur un grand nombre d'individus à la fois.

Les leviers de conditionnement

L'un des moyens de conditionner les foules consiste à téléguider les meneurs grâce à l'usage de récompenses symboliques ou pécuniaires.

« Nous tenons encore les fils qui font mouvoir cette masse populaire dit un jour Barnave à M. de Jaurias, en lui montrant un gros volume sur lequel étaient enregistrés les noms de tous les gens que l'on faisait agir à volonté par la seule puissance de l'or. Il était en ce moment question d'en payer un nombre considérable pour s'assurer d'acclamations bien prononcées, lorsque le Roi et sa famille reparaitraient au spectacle à l'époque de l'acceptation de la constitution »⁴³

Madame Campan indique dans ses *Mémoires* que le Roi n'ignore pas ce phénomène : « *il savait de même les jours où l'on avait versé de l'argent dans Paris, et une ou deux fois, la Reine m'avait empêchée d'y aller en me disant de rester à Versailles, qu'il y aurait sûrement du bruit le lendemain, parce qu'elle savait que l'on avait beaucoup semé d'écus dans les faubourgs* »⁴⁴. Mais les récompenses peuvent être également symboliques. Cherchant à persuader l'opinion américaine d'entrer en guerre, la commission Creel - mise en place par le président des États-Unis Thomas Woodrow Wilson dès le 14 avril 1917 - sort du néant un certain nombre de journalistes, d'illustrateurs ou de professionnels des relations publiques et met sur pied une véritable stratégie de communication. Se fondant sur l'étude du temps d'attention du public américain, elle monte l'opération *Four minute men* qui consiste à identifier des personnalités très impliquées dans leur communauté, et à leur demander de se lever soudainement pendant les réunions publiques pour prononcer un discours ou un poème de quatre minutes reprenant les points de vue défendus par le gouvernement sur la nécessité d'entrer en guerre. Des dizaines de milliers d'individus sont recrutés pour cette opération. Leur récompense symbolique consiste à bénéficier d'une légitimation par l'État fédéral de leur statut social existant.

Une fois les exécutants mis en place, il suffira de téléguider la rumeur. En effet, « cette redoutable opinion publique qui s'élève, empreint sur les plus augustes têtes des caractères souvent faux mais presque toujours ineffaçables »⁴⁵. La *rumeur téléguidée* permet d'imprimer son rythme à la révolution. Madame Campan, témoin des événements, écrit : « *Après le 14 juillet, par une ruse que les plus habiles factieux de tous les temps eussent enviée à ceux de l'Assemblée, toute la France fut armée et organisée en gardes nationales. On avait fait répandre le même jour et presque à la même heure dans la France entière que quatre mille brigands marchaient vers les villes ou les villages que l'on voulait faire armer. Jamais projet ne fut mieux combiné ; la terreur se répandit à la fois sur tout le royaume et pénétra jusque*

⁴² La dopamine renforce les actions habituellement bénéfiques telles que manger un aliment sain en provoquant la sensation de plaisir ce qui active ainsi le système de récompense. Elle est donc indispensable à la survie de l'individu.

⁴³ Madame CAMPAN, *Mémoires*, Mercure de France, 1988, p. 363

⁴⁴ Madame CAMPAN, *Mémoires*, Mercure de France, 1988, p. 270

⁴⁵ Madame CAMPAN, *Mémoires*, Mercure de France, 1988, p. 114

dans les cantons les plus reculés »⁴⁶. Il est à noter que la vulnérabilité à la rumeur augmente dans un contexte d'isolement⁴⁷. C'est dans le silence et la solitude qu'elle parle le mieux à l'oreille du public :

« Ouvrez l'oreille ; car qui de vous voudrait faire le sourd, quand parle la bruyante Rumeur ? C'est moi qui de l'orient au couchant, faisant du vent mon cheval de poste, divulgue sans cesse, les actes commencés sur ce globe terrestre. Sur mes langues voltigent continuellement des fictions, que je traduis dans tous les idiomes et qui remplissent les oreilles des hommes de faux bruits. Je parle de paix, tandis que l'hostilité secrète déchire le monde, sous le sourire de la tranquillité. Et quel autre que la Rumeur, quel autre que moi hâte les levées d'hommes alarmées et les préparatifs de défense, tandis que l'année, grosse de quelque autre catastrophe, est censée porter dans ses flancs une guerre terrible et tyrannique ? La Rumeur est une flûte où soufflent les soupçons, les jalousies, les conjectures : instrument si aisé et si simple que le rude monstre aux innombrables têtes, la discordante et indécise multitude, peut en jouer »⁴⁸

Ainsi, dès lors que les exécutants jouent leur partition, la grande majorité des opinions s'incline à leurs suggestions⁴⁹. Il est à noter que les réflexes conditionnés s'évanouissent s'ils ne sont régulièrement rafraîchis. C'est pourquoi l'art de gouverner des dictateurs comprend toujours deux phases essentielles d'action : en premier lieu, rassembler les masses en foules et les impressionner par un coup de fouet psychique, en les haranguant violemment puis disperser à nouveau ces foules en les transformant en masses⁵⁰.

Le journaliste Clyde Miller, dont les recherches sur l'action de la propagande ont été utilisées pour la mise en place du *Plan Springfield*⁵¹ en 1940, identifie quatre leviers psychiques de conditionnement. Les leviers d'adhésion ou acceptation⁵² : leur but est de faire accepter des personnes, des choses et des idées en les associant avec des mots et des symboles tenus pour bons. Les leviers de rejet⁵³ ont pour but de faire rejeter certaines idées, personnes, en les associant avec des mauvais mots et symboles. Les leviers d'autorité ou de témoignage⁵⁴ emploient la voix de l'expérience, de la connaissance, ou de l'autorité, afin de nous faire approuver ou désapprouver des personnes, des choses ou des idées. Ils s'appuient sur le témoignage et l'avis des personnes bien connues. Enfin, les leviers de conformisation⁵⁵ permettent de faire accepter ou rejeter des personnes, idées en faisant appel à la solidarité, à la pression des émotions ou des actions collectives, surtout de masse⁵⁶.

⁴⁶ Madame CAMPAN, *Mémoires*, Mercure de France, 1988, p. 282

⁴⁷ Nicolas AURAY, « Manipulation à distance et fascination curieuse », *Réseaux*, La Découverte, 2012 n° 171, p. 103-132.

⁴⁸ William SHAKESPEARE, *Henry IV*, London 1842, p. 143.

⁴⁹ Gustave LE BON, *Les opinions et les croyances*, p. 122

⁵⁰ Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p., p. 140

⁵¹ Le plan Springfield fait la promotion du multiculturalisme et de la démocratie afin d'éliminer le racisme de l'école.

⁵² Virtue device

⁵³ Poison device

⁵⁴ Testimonial device

⁵⁵ Together device

⁵⁶ « Il est à noter que l'imitation joue un rôle dans le dressage des animaux : des animaux voyant leurs semblables exécuter certains mouvements, se les approprient plus rapidement » Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p., p. 119.

Les leviers de conditionnement de Clyde Miller	Leviers d'adhésion
	Leviers de rejet
	Leviers d'autorité
	Leviers de conformisation

Les services de renseignements américains, de leur côté, identifiaient quatre leviers psychologiques afin de manœuvrer un individu. Le but était étant d'acheter ses services, de le convaincre à l'aide de ses propres idées, de l'intimider avec l'une de ses faiblesses, ou de le flatter en jouant sur son orgueil.

Les leviers permettant aux services de renseignement d'acheter un individu	Vénalité
	Idéologie
	Compromission
	Ego

Ces leviers pouvaient être accompagnés de pressions voir d'une certaine violence.

Enfermer puis violenter

L'un des faiblesses du conditionnement est la difficulté d'opérer à distance. Pour y remédier, une série d'opérations contraignantes peut être envisagée. Ces opérations ont pour point de départ le filtrage du public en granulats identitaires nettement distincts les uns des autres. Ce fractionnement est décrit par Gustave le Bon dans les termes suivants :

« L'évolution moderne tend à désagréger les sociétés en petits groupes distincts, possédant des sentiments, des idées et des opinions identiques, c'est-à-dire une âme commune. Or, il est aisé de montrer que cette fusion des âmes individuelles en âmes collectives constitue un retour à des phases extrêmement lointaines de l'histoire observées encore à l'état de survivance chez les peuples primitifs inférieurs. Ces peuples primitifs se composent toujours en effet de petits groupes nommés tribus, momentanément alliés, souvent en guerre. Le rôle de l'individu s'y montre très faible, parce que l'âme individuelle n'est pas dégagée encore. Ils n'ont qu'une âme collective, et c'est pourquoi tous les membres d'une même tribu sont considérés comme responsables des actes d'un seul »⁵⁷

Ce fractionnement s'est renforcé aujourd'hui sur les réseaux sociaux en raison de l'emploi de *bulles de filtres*. Pour Eli Pariser, la bulle de filtres désigne à la fois le filtrage de l'information qui parvient à l'internaute par différents filtres et l'état d'isolement intellectuel et culturel dans lequel il se retrouve quand les informations qu'il recherche sur Internet résultent d'une personnalisation mise en place à son insu. Des algorithmes sélectionnant discrètement les contenus visibles par chaque internaute, en s'appuyant sur les différentes données collectées sur lui, chaque individu finit par accéder à une version significativement différente du web. Il est ainsi installé dans une bulle unique, optimisée à sa personnalité. Cette bulle est construite à la fois par les choix personnels de l'internaute. Des sites tels que Google, Facebook ou Yahoo n'affichent pas toutes les informations, mais seulement celles sélectionnées pour l'utilisateur, et de manière hiérarchisée selon ses prédispositions supposées. À partir de différentes données, ces sites prédisent ce qui sera le plus pertinent pour lui. La personnalisation algorithmique permettrait *in fine* d'installer l'internaute dans une sécurité virtuelle puis d'agir

⁵⁷ Gustave LE BON, Les opinions et les croyances, p. 160

à son insu par le biais de messages publicitaires apparemment périphériques, mais constituant en réalité le cœur du web.

Une fois l'individu cerné et fixé dans un groupe bien identifié, il peut être manipulé de façon presque individuelle par l'*angoisse de synthèse*. Le procédé n'est pas nouveau. Châteaubriand écrit à propos du régime policier de l'Empire : « *Fouché avait créé une terreur factice, supposant des dangers imaginaires* »⁵⁸. Nous savons que la dépendance aux jeux vidéo, les communications constantes par SMS ou la gestion d'internet en termes de musique, films et photos ont en commun, l'*angoisse du temps vide*, la peur du vide étant associée à la mort⁵⁹. Cette angoisse peut donc être meublée par du divertissement, ou à l'inverse démultipliée à l'aide de déclencheurs adaptés. Le principe de base — étudié dans les années 1930 — soutient qu'un individu en état de peur manifesterait des réactions de fuite et d'évitement les plus primaires et donc les plus prévisibles. Les fonctions complexes du cerveau, n'offrant pas de solution immédiate, seraient désactivées, rendant l'individu manipulable dans une situation d'extrême angoisse. Le sujet terrorisé — comme l'animal poursuivi par le chasseur — ne pourrait éviter les pièges qu'on lui tend. Ainsi, pour mieux automatiser le comportement humain, mieux le programmer, le planifier, le contrôler, le piloter, le mécaniser, rien de tel que de le plonger dans le chaos, c'est à dire la panique. L'alimentation du *réseau informatif*, génère à dessein un niveau d'anxiété optimal. L'alimentation en angoisse de synthèse a pour effet de déstabiliser les plus fragiles :

« Les effets de la peur sont plus grands si l'homme a faim, s'il a soif, s'il est malade ou fatigué, s'il est déjà déprimé par une émotion antérieure, ce qui explique que l'effet d'une propagande, qui utilise la peur comme base de son action, a toujours une emprise plus facile sur les hommes se trouvant dans des conditions économiques précaires, ou surmenés ou apeurés par d'autres influences »⁶⁰

Serge Tchakhotine s'était penché sur l'usage des électrochocs aux fins de suggestion sur les individus⁶¹. Des opérations chirurgicales avaient également été faites sur les dépressifs afin d'améliorer leur état. Le procédé était alors le suivant :

« On déconnecte les lobes préfrontaux de l'écorce cérébrale d'avec les centres à sa base, où se trouvent les ressorts essentiels de la vie instinctive, végétative, émotionnelle, recouverts d'un cortex d'inhibitions, qui sont alors levés et donnent lieu à un état d'insouciance, libérant le malade de la mélancolie dépressive et dans le cas des déments agités, en les calmant »⁶²

Au cours de la seconde guerre mondiale, les Allemands comme les Américains ont réalisé des expériences sur les prisonniers afin de créer des esclaves psychiques par la violence. Le projet Bluebird par exemple avait abouti à des expérimentations humaines sous LSD⁶³. Le projet Artichokes, qui démarra le 20 août 1951 expérimenta l'hypnose, l'induction de la dépendance aux opiacés ainsi que le sevrage forcé, afin d'induire une amnésie ou d'autres états seconds où

⁵⁸ François-René de CHATEAUBRIAND, *Mémoires d'outre-tombe*, 1849, p. 388

⁵⁹ Michel CLAES et Lyda LANNEGRAND-WILLEMS, *La psychologie de l'adolescence*, Presses de l'Université de Montréal, 2014, 385 p., p. 246.

⁶⁰ Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p., p. 214

⁶¹ Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p., p. 75

⁶² Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p., p. 76

⁶³ Franck OLSON, scientifique américain assassiné en 1953 à Manhattan, avait travaillé sur l'usage de drogues à des fins de contrôle mental.

le sujet devenait extrêmement vulnérable⁶⁴. Ces essais ne furent pas entièrement concluants. La Corée du Nord constata par exemple que 15% des prisonniers était réfractaire à toute forme de lavage de cerveau⁶⁵. Quant aux autres, leur horloge circadienne⁶⁶ fut entièrement reprogrammée.

Le stade ultime du conditionnement est la robotisation du comportement. Cette mécanisation s'appuie sur des mécanismes anciens et éprouvés. Le premier est la *répétition*, cette figure de rhétorique qui figure dans tous les manuels du XIX^e siècle afin d'apprendre aux élèves à composer un discours. Athalie de Racine fait figure d'*exempla* :

« Ainsi de piège en piège et d'abîme en abîme
Corrompant de vos cœurs l'aimable pureté
Ils vous feront enfin haïr la vérité »

Mais après tout, « il n'est point de mensonge si grossier qui, affirmé avec audace, répété avec obstination ne trouve à la fin quelque créance ? Les imaginations débiles ne résistent point à cette impression redoublée ; les imaginations ardentes la saisissent d'autant plus fortement qu'elles en sont plus vivement émues »⁶⁷. Le marketing publicitaire a exploité le principe de répétition en inventant le mécanisme des *chambres d'écho*. Ce principe – décrit par John Scruggs, lobbyiste chez le cigarettier Philip Morris, consiste à répéter un même message en utilisant des sources différentes. Scruggs décrit la chambre d'écho comme une stratégie permettant d'augmenter la crédibilité de certaines informations au regard d'une audience cible. Avec la démocratisation d'internet et l'arrivée des médias sociaux, les chambres d'écho se sont multipliées⁶⁸. Or, la répétition est décuplée par le besoin d'imitation inscrit au cœur de l'homme. En 1890, Gabriel Tarde publia *Les lois de l'imitation*. Pour ce magistrat périgourdin, l'imitation est la grande loi de la nature, les inventeurs étant peu nombreux. Nos sociétés sont donc agitées par une dose énorme de régularité⁶⁹. Ceci est particulièrement vrai sur les réseaux sociaux, qui sont fondés sur la duplication d'une opinion jugée intéressante. Toutefois l'imitation génère des courants opposés. En effet :

« Il y a deux manières d'imiter : faire exactement comme son modèle, ou faire exactement le contraire. Or les hommes se contre-imitent beaucoup, surtout quand ils n'ont ni la modestie d'imiter purement et simplement, ni la force d'inventer ; et, en se contre-imitant, c'est-à-dire en faisant, en disant tout l'opposé de ce qu'ils voient faire ou dire, aussi bien qu'en faisant ou disant précisément ce qu'on fait ou ce qu'on dit autour d'eux, ils vont s'assimilant de plus en plus. À propos d'une idée quelconque mise en avant par la presse,

⁶⁴ La ligne directrice de ce programme de recherche fut donnée en janvier 1952 : « *Nous est-il possible de contrôler une personne au point où celle-ci fera ce que nous lui demandons, même contre sa propre volonté, et y compris contre les lois fondamentales de la nature, comme celle de l'auto-préservation ?* »

⁶⁵ Les prisonniers correspondants étaient alors tués pour ne pas compromettre la rééducation des autres.

⁶⁶ Décrits pour la première fois en 1729 par le mathématicien et astronome français Jean-Jacques Dortous de Mairan, des rythmes circadiens – « de période proche d'un jour », du latin *circa*, environ, et *diem*, jour – sont présents dans la plupart des organismes vivants.

⁶⁷ Camille JORDAN, *Sur la révolution du 18 fructidor*, 1797

⁶⁸ Souvent, les individus isolés au sein des chambres d'échos médiatiques, sont entraînés dans un enfermement intellectuel et informationnel, construit en fonction de leur vision du monde. Ce phénomène les conforte dans leurs convictions et les amène à l'incapacité d'apporter un regard critique et constructif. Aussi, ces personnes sont moins aptes à discerner les bonnes et les mauvaises informations. Ce bornage intellectuel est visible notamment à travers la théorie des platistes soutenue par la *Flat Earth Society*.

⁶⁹ Gabriel TARDE, *Les lois de l'imitation*, 1890

chaque jour, je le répète, le public se partage en deux camps : ceux qui « sont de cet avis » et ceux qui « ne sont pas de cet avis »⁷⁰

Différents renforçateurs affectent l'imitation. Habituellement, le sujet imitera d'autant plus un modèle que ce dernier lui apparaîtra sympathique, gentil et récompensant. Le modèle doit avoir un statut privilégié⁷¹. Enfin, l'imitation est favorisée par le nombre de caractéristiques similaires que possèdent, au départ le sujet et le modèle. L'étude de ce dernier élément a permis de faire émerger la *technique de synchronisation*. Celle-ci est basée sur le fait que des personnes coordonnent naturellement et spontanément leurs mouvements, lorsqu'ils sont dans un climat de confiance. La synchronisation consiste à reproduire consciemment les attitudes de notre interlocuteur afin de simuler ce climat de confiance. A l'intérieur des petits groupes fermés qui forment les cellules de l'espace virtuel, l'homogénéisation opère par le seul effet du conformisme. Ces groupes sont limités en nombre. L'on sait en effet qu'un individu est incapable d'entretenir des relations suivies avec plus que 150 personnes. Au-delà de ce nombre, limité par les capacités et l'organisation cérébrales, des institutions structurées par des règles doivent intervenir. La « règle de 150 », aussi appelée « nombre de Dunbar » limite la taille d'un réseau social. Le façonnement ou *shaping* s'effectue donc à l'intérieur de ce petit groupe. Il doit être continu pour être pleinement efficace. A l'extérieur de la bulle en revanche la saturation cognitive empêche tout travail en profondeur sur les individus⁷².

Le conditionnement humain, qui s'inspire des techniques de dressage des bêtes, a identifié des leviers psychiques particuliers. Ces derniers permettent un enfermement en douceur de l'individu. L'effet produit consiste à réduire la prévisibilité d'autrui. Tout se passe en effet comme s'il y avait équivalence entre prévisibilité et infériorité. L'enfermement mental de l'internaute génère en tout cas une dissociation entre sa personnalité réelle et virtuelle. Il renforce en cela un penchant naturel par lequel :

« Nous ne nous contentons pas de la vie que nous avons en nous et en notre propre être. Nous voulons vivre dans l'idée des autres d'une vie imaginaire et nous nous efforçons pour cela de paraître. Nous travaillons incessamment à embellir et conserver notre être imaginaire et négligeons le véritable »⁷³

Toujours est-il qu'en l'espace d'un siècle, nous sommes passés de l'autosuggestion chère à Emile Coué, à un suggestionnement venu d'un indéfinissable *ailleurs*.

⁷⁰ Gabriel TARDE, *Les lois de l'imitation*, 1890.

⁷¹ Les singes n'imitent un nouveau comportement que lorsqu'il est issu d'un individu de rang supérieur.

⁷² Nicolas AURAY, « Manipulation à distance et fascination curieuse », *Réseaux*, La Découverte, 2012 n° 171, p. 103-132.

⁷³ Blaise PASCAL, *Pensées*, Hachette, 1950, p. 71.

L'ART DE LA MANIPULATION

Une fois le sujet immobilisé et assoupli par le conditionnement, il peut être dirigé à distance. L'art de la manipulation est toutefois subtil dans la mesure où une partie de la population se défie d'être mis sous tutelle d'autrui. Le Duc de Saint-Simon note à propos de Louis XIV : « *Jamais Prince ne fut plus jaloux que lui de son indépendance et de n'être point gouverné, et jamais pas un ne le fut davantage ; mais pour le gouverner, il ne fallait pas qu'il pût le soupçonner* »⁷⁴. Trop soucieux des détails, le Roi était souvent manœuvré par ses propres ministres⁷⁵. La manipulation peut être définie comme une méthode menant au contrôle des actions d'une personne sans son accord, à travers la persuasion ou la domination. Elle repose sur l'utilisation raisonnée des vulnérabilités de la personne ciblée. Cet art s'est surtout épanoui dans la sphère libérale au sein de laquelle la contrainte est moindre que dans les régimes autoritaires. Le XIX^e siècle s'est passionné pour la manipulation et l'influence⁷⁶. Eckermann déclare à Goethe le 2 avril 1829 : « *Votre Excellence devrait exécuter son plan et écrire un chapitre sur les influences le sujet est important, et plus on y pense, plus on le trouve riche* ». Goethe lui répond : « *Il n'est que trop riche, car, à la fin, tout est influence* ». L'art de l'influence fut alors associé, à l'essence même du génie féminin⁷⁷. Toujours est-il qu'il peut prendre deux formes différentes en fonction de son degré de subtilité : la manipulation et l'intoxication.

L'art de la manipulation, transposé à la sphère virtuelle.

Ce serait beaucoup se méprendre sur le génie humain pour imaginer que la tromperie lui appartient en propre. En réalité, la manipulation d'autrui est courante au sein du règne animal. Le camouflage permet à certains animaux d'apparaître différents de ce qu'ils sont. Certains prédateurs comme la Baudroie abyssale pratiquent la manipulation mentale de l'adversaire en apparaissant comme des proies. Elle agite au-dessus de sa tête un filament

⁷⁴ Duc de SAINT-SIMON, *Mémoires secrets*, Neuilly sur Seine, Union général d'éditions, 1974, 402 p., p. 63

⁷⁵ « Il voulait régner par lui-même. Sa jalousie là-dessus alla sans cesse jusqu'à la faiblesse. Il régna en effet dans le petit ; dans le grand il ne put y atteindre et jusque dans le petit il fut souvent gouverné. Il se piquait des détails, ce qui le persuadait, aidé de l'adresse, de l'intérêt, des artifices de ses ministres, qu'il voyait, qu'il faisait, qu'il gouvernait tout par lui-même, tandis qu'amuser par des bagatelles, il laissait échapper le grand qui devenait la proie de ses ministres. Le Tellier, longtemps avant d'être chancelier de France, connaissait bien le Roi là-dessus. Un de ses meilleurs amis l'avait prié de quelque chose qu'il désirait fort et qui devait être proposé dans le travail particulier de ce ministre avec le Roi. Le Tellier l'assura qu'il y ferait tout son possible ; Son ami ne goûta point sa réponse et lui dit franchement que dans la place et le crédit où il était, ce n'était pas de celles-là qu'il lui fallait donner. Vous ne connaissez pas le terrain, lui répliqua Le Tellier. De vingt affaires que nous portons ainsi au Roi, nous sommes sûrs qu'il en passera dix-neuf à notre gré » Duc de SAINT-SIMON, *Mémoires secrets*, Neuilly sur Seine, Union général d'éditions, 1974, 402 p., p. 97

⁷⁶ José-Luis DIAZ, « Un siècle sous influence », *Romantisme*, 1997, n°98, p. 11-32.

⁷⁷ La Comtesse de SOIGNES écrit dans la revue des deux-mondes : « Que faut-il pour régner dans le monde, pour avoir vraiment un rôle dans une société où les traditions ont encore leur prix ? Je ne parle pas du nom, du rang, de la fortune ou de ces circonstances exceptionnelles qui font souvent une réputation mondaine. Il faut surtout de la grâce, de l'esprit, de la séduction, du tact, de la fidélité dans quelques amitiés choisies et une indulgence savamment dirigée dans les relations ordinaires, le don de captiver les hommes et de les retenir en les intéressant à la prospérité de ce petit empire qui s'appelle un salon, l'art de rapprocher et de grouper dans un milieu où les opinions, les caractères les plus divers se retrouvent sans se heurter, — tout ce qui est enfin l'essence la plus pure et la plus subtile du génie féminin. »

semblable à un appât afin d'attirer les prédateurs puis les dévorer. Certaines baudroies des grands fonds de la zone bathypélagique émettent de la lumière pour attirer des proies. Cette bioluminescence est le résultat d'une symbiose avec des bactéries. Le mimétisme permet à des animaux inoffensifs de sembler immangeables ou toxiques. Certains animaux peuvent sembler avoir des yeux ailleurs que sur la tête, ce qui peut détourner l'attaque et augmenter leurs chances de survie. Dans des formes plus actives de défense contre les prédateurs, les animaux peuvent distraire l'attention d'un prédateur en libérant de l'encre, ou encore paraître plus forts qu'ils ne le sont en réalité⁷⁸. Certains mâles sont attirés par ce qui semble être une femelle sexuellement réceptive, et finissent mangés. Par exemple, les lucioles *Photuris* émettent les mêmes signaux lumineux que le code d'accouplement des femelles *Photinus*. Les lucioles mâles sont attirés par ces « femmes fatales ». Le mimétisme offensif n'est pas nécessairement visuel. Par exemple, la *Punaise assassine* se nourrit d'araignées, qu'elle piège en entrant dans leur toile puis en produisant des vibrations ressemblant à celles produites par des proies capturées dans la toile : l'araignée accourt pour être dévorée. De même, le sphinx à tête de mort évite les attaques des abeilles en émettant une odeur qui leur ressemble puis pille leur miel grâce à sa trompe. Enfin, la *thanatose*, ou simulacre de mort est courant chez les reptiles. Les couleuvres, lorsqu'elles sont dérangées s'étendent, le ventre tourné vers le haut, ouvrent la gueule et relâchent par le cloaque un liquide malodorant qui simule l'odeur d'un cadavre.

Chez l'homme la manipulation est tellement répandue qu'elle a été intériorisée. Blaise Pascal écrit :

« Nous haïssons la vérité, on nous la cache ; nous voulons être flattés, on nous flatte ; nous aimons à être trompés, on nous trompe (...) L'homme n'est donc que déguisement, que mensonge et hypocrisie, et en soi-même et à l'égard des autres. Il ne veut pas qu'on lui dise la vérité. Il évite de la dire aux autres. Et toutes ces dispositions si éloignées de la justice et de la raison, ont une racine naturelle dans son cœur. »⁷⁹

Ce goût pour la manipulation de soi a trouvé un champ idéal d'application sur le web. Pour Francis Jauréguiberry, c'est toujours parce que l'identité empruntée ne peut pas être réellement jouée dans la société qu'elle l'est virtuellement sur Internet. Ce recours à la manipulation de soi peut conduire à la dissolution de l'individu dans sa réalité virtuelle. Goûtant sans retenue aux délices de la reconnaissance de ses fantasmes par le réseau, l'individu risque de s'enfermer dans une pratique compulsive d'Internet, le conduisant à développer une attitude autistique. Toutefois, Internet n'est pas devenu un piège addictif par hasard⁸⁰. En effet, les sciences cognitives ont récemment éclairé les ressorts cérébraux de l'attention. Nos choix d'action passaient dans notre cerveau par trois systèmes : les habitudes, le circuit de récompenses et le système exécutif. Le premier est un système de détection qui permet de repérer les objets en fonction de nos connaissances antérieures. Le deuxième relie l'objet à une sensation, il lui donne une note, plus ou moins bonne. Le troisième régule les pulsions produites par les deux premiers systèmes en formalisant et mémorisant les actions ponctuelles sous la forme : « si je perçois ceci, alors je dois réagir comme cela ». Les systèmes ne sont pas toujours alignés et entrent fréquemment en conflit. Le système exécutif gagne en imposant la concentration sur une tâche, mais nous nous laissons aussi souvent

⁷⁸ Une crevette-mante qui vient de muer adopte souvent la même attitude d'intimidation que si son exosquelette, encore mou, était capable d'assurer une frappe.

⁷⁹ Blaise PASCAL, *Pensées*, Hachette, 1950, p. 57

⁸⁰ L'on peut noter que les phénomènes d'addiction ont été analysés depuis le début du XX^e siècle par Sigmund FREUD, Karl ABRAHAM, Sandor RADO, Otto FENICHEL et Herbert ROSENFELD. Il s'agissait pour ces théoriciens d'en comprendre les mécanismes inconscients, pulsionnels et régressifs.

distraire par les signaux qui actionnent les deux autres systèmes. Les publicitaires l'ont bien compris. Toutes les techniques modernes de persuasion, depuis la fabrique du consentement d'Edwards Bernays jusqu'à la publicité commerciale d'aujourd'hui en passant par le marketing, sont fondées sur une captation de l'attention. L'économie de l'attention traite cette dernière comme une ressource rare.

L'art du détournement de l'attention, central au sein des réseaux sociaux, n'est pas né du hasard. Il a en effet hérité de l'illusionnisme, qui consiste précisément à détourner l'attention du spectateur. Dans le jeu d'escroquerie du bonneteau par exemple, deux cartes sont tenues entre le pouce, l'index et le majeur d'une main, alors que la troisième, *qui ne sert qu'à distraire l'attention* est tenue dans l'autre main. Lors des numéros de prestidigitation, le magicien est parfois accompagné d'assistantes dont le rôle est uniquement de détourner l'attention du public. Parfois le tour est construit avec deux ou trois dénouements successifs de plus en plus forts. Les premiers pouvant laisser croire que le tour est terminé, concourent à faire baisser l'attention du spectateur. Le magicien désigne un objet sur sa droite pour opérer une action sur sa gauche, égalise un jeu de cartes pour effectuer une tout autre action. La cécité d'inattention, due au fait que trop d'éléments mobilisent l'attention du spectateur, est également exploitée par les illusionnistes afin de faire leurs tours⁸¹. L'art des illusionnistes permet de dévoiler certains biais cognitifs qui orientent notre mémoire et nos sens : nous nous souvenons mieux des dernières informations auxquelles nous avons été confrontés⁸² ou bien des premiers éléments d'une liste mémorisée⁸³. Gustave le Bon avait noté en son temps que l'élaboration d'un jugement reposait en général sur les premières impressions⁸⁴. L'exploitation intelligente de nos biais cognitifs permet d'attirer notre attention sur ce que nous ne cherchions pas au départ, qu'il s'agisse du *honeypot* conçu pour susciter une attaque informatique ou bien du petit point rouge de la messagerie, dont la couleur est associée à la vitalité, l'instinct combatif, la dominance sexuelle, et la reconnaissance sociale⁸⁵. Ce n'est pas un hasard si le *point rouge* est l'optique de tir la plus vendue en France.

⁸¹ L'étude la plus connue démontrant la cécité d'inattention est l'épreuve du gorille invisible, qui fut menée par Daniel Simons, de l'université de l'Illinois, et par Christopher Chabris, de l'université Harvard. Au cours de cette étude, on demande à des sujets d'observer une courte vidéo durant laquelle deux équipes, portant des maillots noirs ou blancs, se livrent à des passes de basketball. Les sujets doivent compter les passes faites par une des équipes, ou encore distinguer le nombre de passes aériennes de celles comportant un rebond. Durant les échanges, une femme déguisée en gorille traverse la scène. Après qu'ils ont exécuté leur tâche, on demande aux sujets s'ils ont remarqué quelque chose sortant de l'ordinaire. Dans la plupart des groupes testés, 50 % des sujets n'ont pas remarqué le gorille. Cet échec est attribué à la mobilisation entière de l'attention à exécuter une tâche difficile.

⁸² Effet de récence.

⁸³ Effet de primauté.

⁸⁴ « L'élaboration d'un jugement étant lente et pénible, on se contente généralement des premières impressions, c'est-à-dire des suggestions de l'intuition pure. Les femmes, les enfants, les primitifs et beaucoup d'hommes très civilisés même, se fient entièrement à leurs premières impressions. Dans certains éléments de la vie sociale, les impressions s'associent quelquefois à des raisonnements. Mais il en est d'autres, les sujets artistiques et littéraires notamment, où nos premières impressions restent à peu près les seuls guides (...) Nos premières impressions sont parfois subitement détruites par des impressions contraires, mais il arrive aussi qu'elles soient assez fortes pour ne disparaître que lentement par simple usure. Les jugements fondés sur elles persistent alors, très longtemps. Les impressions premières devraient être considérées comme de vagues indications, toujours à vérifier. S'y abandonner sans examen, ainsi qu'on le fait trop souvent, condamne à traverser la vie dans l'erreur. Elles n'ont, en effet, pour soutiens que des sympathies et des antipathies instinctives que n'éclaire aucune raison. Et c'est pourtant sur d'aussi fragiles bases que s'édifient le plus souvent nos conceptions du juste et de l'injuste, du bien et du mal, de la vérité et de l'erreur » Gustave LE BON, *Les opinions et les croyances*, p. 160

⁸⁵ Le chapeau du Cardinal comme la légion d'honneur illustrent ce point.

Les professionnels de la manipulation se caractérisent à plusieurs traits : la souplesse, la discrétion et la subtilité⁸⁶. Cet art est moins inné qu'on ne peut le croire. Chez Talleyrand, il fut en tout cas le fruit d'une longue et patiente étude des livres⁸⁷ et des hommes :

« Je me logeai à Bellechasse dans une maison petite et commode. Mon premier soin fut d'y former une bibliothèque, qui dans la suite devint précieuse par le choix des livres, la rareté des éditions et l'élégance des reliures (...) Je n'étais pas pressé, je m'instruisais, je faisais des voyages »⁸⁸

C'est ainsi que Talleyrand devint si habile que tous les puissants se crurent obligés d'avoir recours à ses services. A la mort du diplomate, Victor Hugo médita sur le cerveau qui avait ourdi tant d'intrigues :

« Dans ce palais, comme une araignée dans sa toile, il avait successivement attiré et pris héros, penseurs, grands hommes, conquérants, rois, princes, empereurs, Bonaparte, Sieyès, M^{me} de Staël, Chateaubriand, Benjamin Constant, Alexandre de Russie, Guillaume de Prusse, François d'Autriche, Louis XVIII, Louis-Philippe, toutes les mouches dorées et rayonnantes qui bourdonnent dans l'histoire de ces quarante dernières années. Tout cet étincelant essaim, fasciné par l'œil profond de cet homme, avait successivement passé sous cette porte sombre qui porte écrit sur son architrave : Hôtel Talleyrand »⁸⁹

Talleyrand était supérieur par l'astuce à de nombreux contemporains. L'on pense par exemple au banquier Ouvrard qui dupa Bonaparte. Michelet écrit : « L'Espagne, si misérable, comme un os séché, ne rendait rien. Là-dessus se présente avec grâce cet adroit et hardi Ouvrard, prêt à tout, répondant de tout, même de magnétiser, de remettre sur pied un mort (...) Bonaparte était si peu intelligent de ces choses, que, même pour le servir, il fallait le tromper d'abord, lui, et le ministre ignorant qu'il avait pris pour guider son ignorance »⁹⁰. Toutefois, le stratagème ne dura qu'un temps et Ouvrard finit par être disgracié après ses escroqueries.

⁸⁶ « Le prince devant donc agir en bête, tâchera d'être tout à la fois renard et lion : car, s'il n'est que lion, il n'apercevra point les pièges ; s'il n'est que renard, il ne se défendra point contre les loups ; et il a également besoin d'être renard pour connaître les pièges, et lion pour épouvanter les loups. Ceux qui s'en tiennent tout simplement à être lions sont très malhabiles. » Nicolas MACHIAVEL, *Le Prince*, 1515

⁸⁷ « La bibliothèque du séminaire de Saint-Sulpice, enrichie par M. le cardinal de Fleury était nombreuse et bien composée. J'y passais mes journées à lire les grands historiens, la vie particulière des hommes d'Etat, des moralistes, quelques poètes. Je dévorais les voyages. Une terre nouvelle, les dangers d'une tempête, la peinture d'un désastre, la description de pays où l'on voyait les traces de grands changements, quelquefois de bouleversements, tout cela avait un vif attrait pour moi. Parfois, il me semblait qu'il y avait dans ma situation quelque chose de moins irrévocable à l'aspect de ces grands déplacements, de ces grands chocs dont les descriptions remplissent les écrits des navigateurs modernes. – Une bonne bibliothèque offre les secours à toutes les dispositions de l'âme. Ma troisième et véritablement utile éducation date de ce temps. Et comme elle a été fort solitaire, fort silencieuse ; comme j'étais toujours tête à tête avec l'auteur que j'avais entre les mains, et comme je ne pouvais le juger qu'avec mon propre jugement, il m'arrivait presque toujours de penser que lorsque nous étions d'avis différents, c'était moi qui avais raison. De là, mes idées sont demeurées miennes : les livres m'ont éclairé, mais jamais asservi. Je n'examine point si c'est bien ou si c'est mal ; mais voilà comme j'étais. Cette éducation prise à soi tout seul doit avoir quelque valeur. » Charles-Maurice de Talleyrand, *Mémoires du Prince de Talleyrand*, Paris, 1891, p. 21

⁸⁸ Charles-Maurice de Talleyrand, *Mémoires du Prince de Talleyrand*, Paris, 1891, p. 58

⁸⁹ Victor HUGO, *Portrait de Talleyrand*.

⁹⁰ Jules MICHELET, *Du 18 décembre à Waterloo*, 1847, p. 203-210

C'est en réalité pendant le premier tiers du XX^e siècle que la manipulation mentale fut théorisée par Edward Bernays, neveu de Sigmund Freud, dans son célèbre ouvrage *Propaganda* (1928). Le propagandiste y rédigea un célèbre plaidoyer en faveur d'un *gouvernement invisible* :

« La manipulation consciente, intelligente, des opinions et des habitudes organisées des masses joue un rôle important dans une société démocratique. Ceux qui manipulent ce mécanisme social imperceptible forment un gouvernement invisible qui dirige véritablement le pays. Nous sommes pour une large part, gouvernés par des hommes dont nous ignorons tout, qui modèlent nos esprits, forgent nos goûts, nous soufflent nos idées. C'est là une conséquence logique de l'organisation de notre société démocratique. Cette forme de coopération du plus grand nombre est une nécessité pour que nous puissions vivre ensemble au sein d'une société au fonctionnement bien huilé. Le plus souvent, nos chefs invisibles ne connaissent pas l'identité des autres membres du cabinet très fermé auquel ils appartiennent. Ils nous gouvernent en vertu de leur autorité naturelle, de leur capacité à formuler les idées dont nous avons besoin, de la position qu'ils occupent dans la structure sociale. Peu importe comment nous réagissons individuellement à cette situation puisque dans la vie quotidienne, que l'on pense à la politique ou aux affaires, à notre comportement social ou à nos valeurs morales, de fait nous sommes dominés par ce nombre relativement restreint de gens – une infime fraction des cent vingt millions d'habitants du pays – en mesure de comprendre les processus mentaux et les modèles sociaux des masses. Ce sont eux qui tirent les ficelles : ils contrôlent l'opinion publique, exploitent les vieilles forces sociales existantes, inventent d'autres façons de relier le monde et de le guider »

Pour Bernays, qui tire ses revenus de *conseils en relations publiques*, les chefs invisibles auxquels il a conscience d'appartenir, sont indispensables à la marche réglée de la vie collective. D'un point de vue théorique en effet, chaque citoyen peut voter, en réalité, ses choix sont dirigés. L'auteur poursuit : « Aujourd'hui, la minorité a découvert qu'elle pouvait influencer la majorité dans le sens de ses intérêts. Il est désormais possible de modeler l'opinion des masses pour les convaincre d'engager leur force nouvellement acquise dans la direction voulue ». Avec Bernays, nous dépassons par conséquent le stade de la simple manipulation mentale pour entrer dans le monde de la *possession*.

L'intoxication, aboutissement de la manipulation

L'intoxication constitue l'aboutissement de la manipulation. Ici le corps de l'homme devient simple écorce, c'est un autre qui habite en lui. Serge Tchakhotine écrit :

« Le grand danger que l'humanité court (...) c'est qu'il s'est trouvé des hommes qui se sont aperçu de la possibilité, dans l'état où se trouvent encore la plupart de leurs contemporains, d'en faire des marionnettes, de les faire servir à leurs buts à eux – bref de les violer psychologiquement.»⁹¹

Le rêve de manipuler l'opinion publique mondiale à partir d'un lieu secret, avait pris forme littéraire en 1627 lorsque Francis Bacon rédigea *La Nouvelle Atlantide*. L'auteur imaginait alors une île secrète apte à dévoyer tous les sens grâce à ses *maisons-à-perspective* créant des arcs-en-ciel artificiels ou ses *maisons-à-moteur* créant des sous-marins ou ses *maisons-d'illusion* générant de fausses apparitions⁹². De fait, l'intoxication consiste à faire croire à

⁹¹ Serge TCHAKHOTINE, *Le viol des foules par la propagande politique*, Gallimard, 1952, 605 p.

⁹² Francis BACON, *The New Atlantis*, London, 1845, p. 262.

l'adversaire ce qu'il faudrait qu'il croie pour être toujours surpris par la réalité, pour avoir constamment une vue fautive de la situation, afin qu'il mène sa guerre ou sa politique en aveugle, puis en paralytique. L'intoxication la plus dangereuse de toutes les armes subversives, est une agression intellectuelle contre l'esprit humain. C'est l'arme par excellence de l'intelligence⁹³. Pierre Nord, dans son ouvrage *L'intoxication* décrit les trois phases de l'intoxication à travers un exemple biblique :

« Le règlement de manœuvre du 2^e bureau, encore valable après des dizaines de siècles, est dans le Livre d'Esther (...) Le très puissant Assuérus règne souverainement de l'Inde à l'Ethiopie. Dans cet immense empire, les Juifs sont dispersés, méprisés, opprimés. A Suse, la capitale, le Juif Mardochee parvient à faire reine sa petite cousine Esther, tout en cachant à tous, de l'impérial mari au dernier sujet, qu'elle est juive (...) rien n'a changé dans les conditions préalables de toute grosse entreprise d'intoxication : les premières sont non seulement l'introduction frauduleuse d'un agent particulièrement sûr chez l'ennemi, mais son placement au plus haut de la hiérarchie de ce dernier. Là-dessus, Mardochee, à qui rien n'échappe, découvre un vicieux complot des eunuques en vue de trahir Assuérus. Alors il en informe la reine et Esther le répète au Roi. Nous verrons que de nos jours, la première démarche de tout agent d'intoxication, une fois en place est d'apporter à l'adversaire à tromper plus tard, de vrais et utiles renseignements. Notre maître Mardochee y parvenant par Esther interposée, il peut commencer à travailler sérieusement. L'occasion se présente lorsque le favori Haman, arrache à Assuérus l'autorisation de faire égorger tous les Juifs de l'empire. Esther se débrouille pour qu'Assuérus surprenne Haman, qui pour une fois n'avait aucune intention malhonnête, dans une attitude licencieuse auprès d'elle. Et quoi s'écrie Assuérus, il va jusqu'à faire violence à la Reine dans mon palais. Bilan, Haman pendu. Le peuple d'Israël sauvé. Mardochee, premier ministre. La victoire des Juifs est telle qu'un grand nombre de gens appartenant aux autres peuples du pays devinrent juifs tant les juifs leur inspiraient de frayeur. Ce coup-là, tous les services secrets en rêveront pendant des siècles et des siècles sans l'atteindre jamais »⁹⁴

Le règlement de manœuvre du 2 ^e bureau selon Pierre Nord	1	Introduire au plus haut niveau de la hiérarchie un agent particulièrement sûr
	2	Lui faire rendre d'utiles services
	3	Opérer l'intoxication

Ces manœuvres d'intoxication, couramment employées, permettent à l'Allemagne de pénétrer dans le cerveau russe en 1917 en lui en inoculant le *train rouge* conformément à une idée fertile du colonel Nicolai, chef du *Nachrichtendienst*. C'est ainsi que Lénine et vingt-neuf autres bolcheviks plus deux enfants arrivèrent en Russie le 16 avril 1917 afin d'y mettre en œuvre la révolution. Elles lui permettent plus tard de tailler en pièces l'état-major soviétique à l'occasion de l'affaire Toukhatchevsky. Cette affaire se solda par la décapitation par Staline – à l'instigation de Heydrich – du haut commandement mais également de 35 000 officiers supérieurs et subalternes soit la moitié du corps des officiers. Jamais aucun vainqueur n'a fait une telle hécatombe de chefs militaires, même chez son ennemi héréditaire vaincu⁹⁵.

⁹³ Les artistes de l'intoxication, secondés par les acrobates du contre-espionnage, ont emprunté à la langue allemande le vocabulaire de la guerre secrète : *Spielmaterial* ou bien *Spielpsychologie*.

⁹⁴ Pierre NORD, *L'intoxication*, Fayard, 1971, p. 16

⁹⁵ Pierre NORD, *L'intoxication*, Fayard, 1971, p. 73

Ces manœuvres réussies soulèvent quelques craintes en France. Les *regards sur le monde* rédigés par Paul Valéry pendant l'entre-deux-guerres laissent transparaître l'intuition d'une rupture de civilisation liée au triomphe du technicisme sur la contemplation. Pour le rédacteur au ministère de la guerre, le *régime de perturbation de nos intelligences* est établi par des intellectuels frauduleux déconnectant la pensée du réel :

« Nous sommes dans une époque prodigieuse où les idées les plus accréditées et qui semblaient le plus incontestables se sont vues attaquées, contredites, surprises et dissociées par les faits, à ce point que nous assistons à présent à une sorte de faillite de l'imagination et de déchéance de l'entendement »

L'auteur poursuit, « cet état me permet de m'aventurer à concevoir que l'on puisse de l'extérieur modifier directement ce qui fut l'âme et fut l'esprit de l'homme ». Un demi-siècle avant la naissance d'internet et la personnalisation du ciblage commercial Valéry écrit :

« Sans doute des moyens un peu plus puissants, un peu plus subtils permettront quelque jour d'agir à distance non plus seulement sur les sens des vivants, mais encore sur les éléments plus cachés de la personne psychique. Un inconnu, un opérateur éloigné, excitant les sources mêmes et les systèmes de vie mentale et affective, imposera aux esprits des illusions, des impulsions, des désirs, des égarements artificiels »

Le piratage du cerveau humain est même imaginé : « Nous savons bien (...) qu'il est des chemins sans défense pour atteindre aux châteaux de l'âme, y pénétrer et s'en rendre maîtres. Il est des substances qui s'y glissent et s'en emparent. Ce que peut la chimie, la physique des ondes le rejoindra selon ses moyens ». Paul Valéry imagine les conséquences terrifiantes de ces manipulations potentielles :

« Imagine-t-on ce que serait un monde où le pouvoir de faire vivre plus vite ou plus lentement les hommes, de leur communiquer des tendances, de les faire frémir ou sourire, d'abattre ou de surexciter leurs courages, d'arrêter au besoin les cœurs de tout un peuple, serait connu, défini, exercé !... Que deviendraient alors les prétentions du Moi ? Les hommes douteraient à chaque instant s'ils seraient sources d'eux-mêmes ou bien des marionnettes jusque dans le profond du sentiment de leur existence.»

Or le monde de la connexion permanente est bien né. Aujourd'hui, les technologies persuasives, utilisent le *nudge* – un coup de coude imaginé par le *choice architect*, afin d'orienter les choix du consommateur. Elles reposent sur l'économie comportementale, le neuro-marketing et conduisent à la *gouvernance algorithmique*. Cette nouvelle économie traite du temps d'attention comme d'une ressource rare. Ceci n'est pas sans conséquences politiques. Dans *La Fabrique du consentement*, Noam Chomsky analysait le modèle de propagande permettant à l'appareil médiatique de modeler l'opinion publique. Chomsky mettait en lumière un certain nombre de techniques de manipulations: divertir le public, inventer un problème imaginaire suivi d'une solution, lui proposer d'échelonner les mesures, annoncer des effets à long terme, l'infantiliser, manipuler ses émotions, le maintenir dans l'ignorance, lui suggérer un candidat par le biais d'un sondage, le culpabiliser par le biais d'un artifice ou encore, connaître son comportement avec une telle précision qu'il serait possible de le mettre sous hypnose. Cette dernière technique s'est prodigieusement perfectionnée avec l'utilisation massive du *big data* à des fins électorales. Le traitement des données se décompose actuellement en trois étapes : la collecte d'informations, leur traitement puis le ciblage. Au sein des métiers consacrés au marketing électoral, s'est progressivement instaurée une hiérarchie entre le *data analyst* qui crée les bases de données puis s'assure de leur bon

fonctionnement et le *data scientist* qui exploite cette masse d'informations. Dans une élection, l'essentiel est de mettre de côté les blocs gagnés ou perdus d'avance, pour se concentrer sur les indécis. Une fois ces indécis identifiés, il est possible de les enfermer dans une bulle numérique dans laquelle ils ne reçoivent que des messages correspondant à leurs aspirations. La focalisation du regard des indécis sur le *candidat fabriqué* s'opère ensuite par l'achat de sondages mettant en avant le favori. Une fois la suggestion mentale opérée, le *bandwagoning* agrège les masses indécises vers l'homme politique à promouvoir. Les sociétés de communication d'hier ont donc été dépassées par de nouvelles entreprises spécialisées. *Cambridge Analytica*, qui se concentrait au départ sur les opérations psychologiques focalise son analyse sur le recueil de cinq traits de psychologie : l'ouverture, la conscience de soi, l'extraversion, l'amabilité et la névrose. Ses données sont récupérées par l'intermédiaire d'une société-écran proposant des tests de personnalité gratuits. Avec le temps, l'intoxication s'est donc perfectionnée. Nous savons depuis longtemps que les images subliminales ont un effet immédiat sur l'achat impulsif⁹⁶, toutefois, l'ingénierie sociale travaille très en amont de ces techniques anciennes, notamment à l'implantation de faux souvenirs dans la tête du consommateur. En effet :

« Notre cerveau n'est pas comparable au disque dur d'un ordinateur, où les détails sont inscrits, stockés, puis récupérés avec une fiabilité absolue. La mémoire est un processus créateur, tout comme la perception visuelle. Les souvenirs peuvent être sujets à la transformation, au mélange, à l'imagination, à l'altération ainsi qu'à l'oubli. Certaines descriptions d'événements que nous n'avons pourtant pas vécus peuvent être acceptées comme des représentations réelles de nos propres expériences. Nos souvenirs sont sensibles aux suggestions des autres, ainsi qu'à leurs questions dirigées »⁹⁷

Or quand nous répétons une information inexacte qui a infiltré nos restitutions pendant que nous essayons de combler les brèches de souvenirs fragmentaires, nous pouvons sans le vouloir créer des croyances erronées concernant le passé.

⁹⁶ A la suite de l'insertion, dans l'émission Popstars de M6 du 6 décembre 2001, d'images à caractère subliminal, le Conseil a adressé la recommandation suivante à l'ensemble des services de télévision : « Conformément aux articles 28, 33-1 et 43-11 de la loi n° 86-1067 du 30 septembre 1986 modifiée, les services de télévision sont tenus d'assurer sur leur antenne l'honnêteté de l'information et des programmes. Aux termes de l'article 9 du décret n° 92-280 du 27 mars 1992 modifié, la publicité clandestine est interdite. «Constitue une publicité clandestine la présentation verbale ou visuelle de marchandises, de services, du nom, de la marque ou des activités d'un producteur de marchandises ou d'un prestataire de services dans des programmes, lorsque cette présentation est faite dans un but publicitaire». En application de l'article 10 dudit décret, «la publicité ne doit pas utiliser des techniques subliminales », entendues comme visant à atteindre le subconscient du téléspectateur par l'exposition très brève d'images. Or, le Conseil supérieur de l'audiovisuel a récemment pu relever sur l'antenne d'un service de télévision la présence d'images subliminales, introduites lors des opérations de montage mettant en œuvre des technologies numériques. La présence de telles images n'est pas conforme aux dispositions précitées. Tout éditeur de service est responsable du contenu des émissions qu'il programme et à ce titre est tenu d'assurer la maîtrise de son antenne. Aussi le Conseil supérieur de l'audiovisuel appelle-t-il l'attention de l'ensemble des services de télévision sur la nécessité de veiller à ce que leurs émissions, qu'elles aient été produites ou réalisées par leurs soins ou par des sociétés tierces, ne comportent en aucun cas d'images subliminales, à caractère publicitaire ou non. Il demande à l'ensemble des acteurs assurant la production et la diffusion des images de mettre en place les moyens de vérification adaptés à l'environnement numérique et d'en informer aussitôt le Conseil. » Cette recommandation a été adressée à M6 accompagnée d'un courrier spécifique.

⁹⁷ Anne GUYARD et Pascale PIOLINO, « Les faux souvenirs, à la frontière du normal et du pathologique », *Psychologie et Neuropsychiatrie du vieillissement*, vol. 4, n° 2, juin 2006, p. 127-134.

La manipulation peut ainsi prendre des formes plus ou moins graves allant de la simple influence jusqu'à l'intoxication. Celle-ci est décuplée par la collecte de données individuelles, rendue possible grâce aux espionlogiciels. En effet, le monde numérique est organisé de façon à ce que chaque individu émette le plus grand nombre de données possibles. Nous entrons ainsi dans l'ère de la *compliance without pressure*, c'est-à-dire de la soumission librement consentie. Ce procédé de persuasion donne l'impression aux individus qu'ils sont les auteurs de certaines décisions. De cette manière, une personne peut ainsi modifier son comportement, ses objectifs et ses choix avec le sentiment d'être responsable de ces modifications. Ceci donne une portée prophétique aux Mémoires d'Outre-Tombe : « *Voyageur solitaire, je méditais il y a quelques jours sur les ruines des empires détruits. Et je vois s'élever un nouvel empire* »⁹⁸.

⁹⁸ François-René de CHATEAUBRIAND, *Mémoires d'outre-tombe*, 1849, p. 29

CONCLUSION

La *captologie*, qui a hybridé les recherches anciennes sur l'animal avec les dernières avancées des neurosciences, permet ainsi d'opérer en trois temps : fixer, modeler puis infiltrer le sujet traité. Cette science a ses apologues. Ces derniers considèrent que l'influence, loin d'être aliénante, permet à l'individu de se construire. Après tout, l'influence ne peut se faire qu'avec l'assentiment de la victime. La *captologie* nous ferait ainsi revenir au monde de l'Iliade dans lequel toutes les actions des hommes étaient attribuées aux dieux. Être *capté* n'est pas une fatalité en effet. Il existe d'ailleurs des hommes qui captent pour libérer. Ce fut le cas d'Hubert Lyautey lorsqu'il fut accueilli à Lang-Son par Gallieni le 7 février 1895. Gallieni lui donna ce même soir sa première leçon de choses, et ce fut enfin la révélation tant attendue : « Je pense, m'a t'il dit à dîner, que, frais émoulu des états-majors, métropolitains, vous avez apporté avec vous tout ce qu'il y a de plus dernier cri comme documents pour votre rôle de chef d'état-major ? – Certes, mon colonel – Vous me montrerez tout cela après dîner ; cela m'intéressera. Et en effet, rentré dans mon bureau, je sortis de ma cantine le récent Service en campagne, la dernière édition de l'Agenda d'état-major, le dernier cours de Tactique générale de l'École de guerre. C'est très bien tout cela, donnez-le moi. Et sans dire un mot, il alla chercher un grand papier gris, y enveloppa soigneusement les trois bouquins, entoura le paquet d'une ficelle, le cacheta et conclut : 'je vais renvoyer tout cela à Hanoï ; je ne veux pas que vous ayez la tentation d'y jeter les yeux pendant que vous serez avec moi ; ces bréviaires ne feraient ici que nous embrouiller, et c'est sur place, en maniant les hommes et les choses que vous apprendrez votre métier »⁹⁹. Tout se passe donc comme si Gallieni renvoyait à Hanoï l'homme mort qui sommeillait encore en Lyautey. La transformation est alors fulgurante. Lyautey écrit que son nouveau chef l'a « *bigrement empoigné comme seigneur lucide, précis et large* ». Les leçons de choses se poursuivent autant appréciées les unes que les autres. Lyautey écrit « *ce dont, en dehors des résultats pratiques, je jouis en dilettante, c'est de constater ce magnifique spécimen d'homme complet, de voir réalisé ce type de chef absolu, soldat et administrateur, rustique et cérébral, de toucher à un homme qui pour avoir un habit catégorisé, ne se croit pas forcément perché dans le Règlement et développe à travers la vie, sans entraves, son entière personnalité* ». C'est ainsi que Lyautey fut simultanément capté et libéré par une invitation à devenir lui-même.

⁹⁹ Charles BUGNET, *Le Maréchal Lyautey*, Mame, 1935, p. 65.