

Séduire...

Ou l'art de s'accepter soi-même

Souad Filal

*Psychosociologue consultante
DG de Delta Management*



Cet article n'est pas destiné à offrir au lecteur une boîte à outils pour mieux séduire, mais à l'inciter à une certaine vigilance face au processus de séduction, qu'il en soit acteur ou destinataire, afin de prendre en considération ce qui se joue dans cette relation «sous influence» ...

Le véritable exploit est de ne pas se fuir!

Vivre en authenticité de soi est héroïque tant la pression est forte de notre socialisation c'est-à-dire tout l'arsenal éducatif mis en place par la famille, l'école, les médias, la publicité pour modéliser l'être, le rendre conforme à l'image socialement admise, acceptée, valorisée, consommée. Pour que ce qui se donne à voir et à entendre réponde au socialement correct au point que nous devons renoncer à être ce que nous sommes pour nous calquer sur ce qu'autrui veut que nous soyons. Dictature de la conformité qui impose les talons pour les petites tailles, les régimes pour les gros, l'épilation pour les poilus, le Botox

pour les ridés, le défrisage pour les frisés, les implants pour les chauves, le blanchiment pour les foncés, le bronzage pour les pâles, le bandage pour les grands pieds, les gaines pour les bedonnants, la dermosuccion pour les gras, l'orthodontie pour les mal dentés, les lentilles, la teinture, les tatouages, les scarifications, le piercing, la chirurgie siliconique, bref tout pour que moi ne soit plus moi! Voilà pourquoi le seul véritable exploit est de ne pas se fuir car tant que tu chercheras à asseoir ton identité dans le regard de l'autre, tu n'es pas un homme libre. Or il ne suffit pas de s'accepter tel qu'on est; faut-il encore que les autres acceptent l'ordinaire singularité de

tout un chacun. Là réside l'ouverture du cœur qui transcende le formatage socialement orchestré de notre richesse intérieure, de notre fabuleux trésor enfoui en chacun de nous. Nul besoin d'artifice pour établir, vivre et consolider un lien, une relation lorsque la conscience est pleinement lucide de la force, du poids, de la valeur, de ce trésor enfoui en soi. Au contraire, l'effort à faire est justement celui d'être ordinaire pour préserver ce trésor. Ordinaire de l'extérieur, extraordinaire de l'intérieur. L'ordinaire vécu dans sa plus grande simplicité est un état de grâce auquel seuls les privilégiés de la vraie vie ont accès car ils en connaissent la subtile jouissance.

Séduire, vient de l'ancien français souduire, et puise ses nuances dans ses origines latines: formé avec la préposition sub, dessous, sur la racine duco, ducere, ductum, subducere (prononcer soubdoukéré) signifie attirer vers, attirer à soi, tracter, soulever, élever, séparer, retirer, soustraire, enlever à la dérobée...

Par extrapolation, séduire signifierait mener hors de soi, dévier du chemin initial, détourner de la vérité. Cela supposerait une part active du séducteur (ou séductrice) et une passivité de celui (ou celle) qui se laisse séduire. Est-ce vraiment sûr? Quelle est réellement la part active du séducteur? Quelle est celle du séduit? Qu'est-ce qui se joue pour l'un et l'autre dans ce sortilège de flatterie, de charme, d'envoûtement? Quel en est la finalité, l'enjeu, le prix?

De la séduction à la manipulation dans la relation homme-femme

La séduction répond à un besoin de plaire, d'exercer un certain charme pour attirer l'attention d'autrui, son écoute, ses faveurs. Pour cela, elle recourt sans gêne à divers stratagèmes comme la ruse, l'énigme, la pudeur mais aussi au camouflage, à l'imprudence, l'interdit, l'exquis afin d'appâter, enjôler, décriper, égayer pour finalement envoûter, exercer une influence. Séduire ou se laisser séduire peut être très agréable et tout à fait sain, à condition d'être consentant, notamment dans une relation amoureuse, où chacun se montre sous son meilleur jour. Depuis la nuit des temps, dans le règne animal comme chez l'être humain, séduire est un acte naturel et heureux tant qu'il est orienté pour allumer la flamme du désir et que cela soit fait à bon escient avec des retombées avantageuses pour le séducteur comme pour la personne séduite.

Le problème se pose quand la séduction vise à tirer profit d'une situation, d'un être, dans une optique égocentrique pour satisfaire un appétit inavouable au détriment de l'intégrité et de l'équilibre d'autrui. Cela s'appelle de la manipulation. La manipulation met en jeu un séducteur (ou une séductrice) éperdu (e) de lui-même (d'elle-même) et une victime qui ne présente d'intérêt qu'en tant que perspective de conquête dont il (elle) profitera.

Les étapes qui mènent de la séduction à la manipulation sont progressives:

Dans un premier temps, on comble la personne, on l'entoure d'attention, de douceur, de soin, de compliments, d'amour, de projets, de promesses... autant de signes qui laissent présager un avenir radieux pour le couple. Mais petit à petit, cette séduction devient déstabilisante: petites insinuations malveillantes, remarques désagréables, attitudes méprisantes, critiques sournoises, chantage affectif, chantage à l'honneur, chantage à l'argent... amènent la personne séduite à perdre de son assurance, à ne plus avoir confiance en elle, à penser sous l'influence du manipulateur qui envahit de plus en plus son esprit, lui impose ses désirs, ses idées, sa vision des choses en même temps qu'il l'isole de plus en plus de ses relations familiales, amicales, professionnelles, créant volontairement un vide autour d'elle afin de la fragiliser davantage et la rendre vulnérable, à sa merci. Ballotée entre séduction et menace, réprimandes et cajoleries, la personne manipulée se sent anxieuse, rabaissée, culpabilisée, perd son esprit critique et son indépendance.

Conditionnée, elle s'habitue peu à peu à cette servitude dans une relation perverse qui se transforme en addiction... Mais à peine aura-t-elle cédé au piège de la manipula-

tion, qu'elle sera rejetée par son prince pervers, sans aucune culpabilité, pour une autre conquête à collectionner au prix de nouveaux mensonges, leurres, fourberies, artifices... afin de combler un vide existentiel qu'aucune proie ne saurait satisfaire. Le séducteur/manipulateur se complait dans cette turpitude, ce vertige, fait de mensonges, duperies, tromperies qui le distraient du sens à donner à sa vie. Qui le distrait de sa propre vérité. Eternel insatisfait, comédien permanent, il se crée de nouveaux visages à peine démasqué, pour approcher de nouvelles cibles, et ainsi de suite, jusqu'à édifier le vide autour de lui car si on peut tromper quelqu'un tout le temps, si on peut tromper tout le monde une fois, on ne peut tromper tout le monde tout le temps. Tôt ou tard, c'est à son propre piège que le séducteur fini par être pris.

Nous avons tous un besoin de séduire qui sommeille en chacun de nous. Exacerbé, ce besoin cache un manque de confiance en soi, une vacuité existentielle.

Grandir, c'est accepter de se montrer sous son vrai jour, au risque de déplaire. A quoi nous servirait-il de plaire pour ce que nous ne sommes pas? Etre libre, c'est ne pas chercher son identité dans le regard de l'autre mais dans celui de sa propre conscience. Une conscience lucide grâce à laquelle nous arrêtons la course folle de la vaine séduction pour nous ancrer dans le bonheur stable d'être imparfaits et nullement meurtris si nous ne fascinons ou subjuguons personne!

De la séduction au chantage affectif dans la famille

La séduction s'exerce aussi dans le domaine familial; il ne s'agit pas là d'un désir de séduire physiquement (auquel cas, cela relève du pathologique); mais plutôt de séduire afin de se sentir plus valorisé



et par conséquent se sentir plus aimé. Que ce soit dans un sens parents-enfants, enfants-parents, frères et sœurs... Il est bien connu que nous existons dans le regard de l'autre, regard qui peut nous aider à nous construire comme il peut aussi nous détruire. Cette séduction reste saine tant qu'elle permet à la fois au séducteur mais aussi au séduit de se sentir grandi de l'intérieur. Séduire l'autre, l'émerveiller, lui ouvrir les yeux sur d'autres possibles, plus vastes, plus vrais, l'aider à étendre ses potentialités, à croire en lui...

Mais cette séduction dans le domaine familial a aussi un risque: celui de basculer dans la manipulation. On teste alors les limites de son entourage pour tenter de voir jusqu'où l'autre peut aller. Les parents, comme les enfants, sont capables d'exercer une manipulation les uns sur les autres. Le chantage devient alors la clef pour satisfaire

son propre désir: «si tu ne viens pas avec moi, c'est que tu ne m'aimes pas», «si tu ne réussis pas à cet examen, je ne te parle plus», «si tu fais une bêtise, tu n'auras pas le jouet que tu as toujours rêvé d'avoir»... etc. Les parents conscients de leur force (non seulement physique, mais surtout symbolique) peuvent parfois en user pour influencer leurs enfants. De même pour les enfants, la manipulation envers les parents peut commencer à un âge très précoce, l'enfant découvre le pouvoir qu'il peut exercer sur eux (ils n'ont d'yeux que pour lui) peut user de cette force symbolique: il ne s'arrêtera de crier ou de pleurer que lorsqu'il aura l'objet ou l'attention qu'il désire, il pourra prendre un malin plaisir à faire dans la résistance (ne pas manger, aller au lit, ou encore «faire dans le pot») juste pour entendre les supplications des parents qui finissent par craquer en lui offrant ce qu'il désire

«s'il te plaît bébé, ne crie plus, allez, tiens je te donne une sucette». Bébé à finalement gagné, il a eu ce qu'il voulait, les parents aussi, mais le coût est parfois lourd à payer, on se fâche, on s'épuise, on fait la tête... Cette manipulation entre parents et enfants peut continuer aussi dans l'adolescence, phase où les jeunes tiennent parfois à se démarquer des parents en revendiquant leur autonomie, leur identité, et où les parents ne savent pas toujours comment faire face à cette transition psychosociale. Il arrive même que cette manipulation continue tout au long de la vie, certains parents et enfants (devenus adultes) n'arrivent toujours pas à construire des modes de relation et de communication sains et continuent (parfois inconsciemment) à entretenir cette manipulation, insidieuse, persuadés qu'en réagissant ainsi, c'est plus pour le bien de l'autre que pour soi.

De la séduction à l'instrumentalisation en politique

Arme à double tranchant, la séduction en politique peut servir aussi bien à manipuler en détournant de la vérité ou en n'en révélant que des fragments, qu'à émanciper en ouvrant des portes et des perspectives d'amélioration. Du fait de son influence - il suffit d'évoquer le totalitarisme dramatique de l'œuvre d'Hitler et de tous les dictateurs - la séduction exercée par les politiques nécessite d'être régulée par des instances d'éthique et de sagesse pour éviter toute forme de dérapage. Car pour accéder ou renforcer leur pouvoir sur la cible qu'ils visent, les séducteurs recourent à des stratégies subtiles: choix des thèmes, des moments et lieux d'intervention, du style oratoire, de la gestuelle, de l'humour, des arguments, des mots, des intonations, des images, des filtres, des promes-

ses, des menaces, des leurres... etc, pour susciter la connivence, le consentement et l'adhésion immédiats en jouant sur le ressenti, l'émotion, l'inconscient, prenant soin de dévier ainsi la réflexion profonde, la critique, le discernement. La séduction procède par instrumentalisation des affects pour rassurer, enchanter, convaincre: «Je suis comme vous, je vous comprends, vous me comprenez, vous pouvez penser comme moi, nous sommes ensemble sur le bon chemin...».

Or l'être libre est celui qui ne se contente pas de belles paroles hypnotisantes ou alléchantes mais qui est capable de recul et de détachement, de doute et de remise en question, de perplexité et d'interrogation. Etre libre c'est ne pas céder à la facilité de la fascination de l'instant présent et se donner le temps de se forger une non certitude, un non savoir, une non évidence. Accepter de sonder les contre vérités, la complexité du non apparent, avant de se prononcer et de choisir en toute lucidité, en toute conscience. N'ayons pas peur de ne pas savoir, de ne pas comprendre vite, la vitesse entrave la maturité nécessaire au discernement, laissons mûrir nos interrogations, nos incroyances. N'ayons pas peur du vide, du rien, du point d'interrogation car ils sont les ferments qui éveillent notre conscience.

De la séduction à la duplicité managériale en entreprise

Pour certains managers, la tentation est grande en entreprise de recourir à la séduction pour susciter l'adhésion des équipes sans paraître imposer une ligne de conduite. Pour cela, ils mettent en place la vieille tactique des dominateurs qui divisent pour mieux piéger: sourires et faveurs accordées aux fidèles; injures, défaveurs ou même exclusions pour les dissidents. In-

formations livrées prioritairement aux uns et déformées ou incomplètes aux autres, selon les impératifs du moment. Promesses et pistons pour les uns, mensonges et brouillage des cartes pour les autres...

Si cela permet d'obtenir des résultats palpables à courte échéance, rien ne garantit l'efficacité d'un leadership séducteur à plus longue échéance car le charme d'un chef n'opère pas de la même manière sur toutes les personnes et celles qui y ont succombé peuvent bien se réveiller et se libérer de son emprise, de son envoûtement. Comme le dit le proverbe congolais «On ne danse pas confortablement et durablement dans les habits d'emprunt». Tôt ou tard, le vernis s'écaille et la fascination cède la place à la méfiance.

Le véritable manager suscite non pas l'obéissance-illusion mais plutôt l'obéissance active, consentie en toute lucidité, sur fond d'égalité, de dialogue et de responsabilité, une obéissance où avant d'obéir au chef, on obéit de son propre chef.

Pour parvenir à cette maturité dans l'exercice de l'autorité, le manager doit nécessairement faire un travail sur soi pour incarner des vertus:

- l'exemplarité, c'est-à-dire la cohérence entre le dire et le faire car comme le dit la sagesse chinoise «Si tu ne lestes pas tes paroles du poids de tes actes, elles s'évanouiront en fumées légères.».

- la sagesse, c'est-à-dire la justesse dans la prise de décision, justesse qui se nourrit essentiellement de l'expérience, de ce que la vie nous apprend et au-delà qui se nourrit de nos échecs.

- La sollicitude, qui signifie vigilance pour rester attentif à l'autre, sans débordement d'affect, mais suffisamment proche pour apporter éclairage, soutien, et si nécessaire aide.

Livres conseillés:

Christophe Carré: La manipulation au quotidien

Ce livre met à nu les mécanismes des manipulations dont chacun use en amitié, en amour, au travail, avec ses parents, ses enfants et propose des pistes pour les déjouer afin de fonder des relations sur la confiance et non sur la mystification.

Bernard Raquin: Ne plus se laisser manipuler

Bernard Raquin, psychologue, expose les pièges des manipulateurs et montre comment les déjouer et se libérer de toute emprise en étant d'abord vigilant à ne pas ouvrir nous-mêmes la porte à la manipulation.

- L'équité qui suppose le recul et le discernement nécessaire pour le traitement des sanctions positives et négatives.

- La dignité, c'est-à-dire tout ce qui dans le verbe, l'action, l'intention contribue à donner à la fonction de manager toute sa grandeur et noblesse.

Ainsi, pour manager sainement et séduire durablement, il y a lieu de laisser tomber le superflu et l'artifice qui mènent aux dérives pathologiques pour cultiver son jardin intérieur afin d'en récolter ce qu'il y a de meilleur en soi et l'offrir à ceux et celles avec qui on travaille.

De la séduction au conditionnement en publicité

La raison d'être de la publicité est de vanter un produit, une marque, afin d'influencer le comportement des individus et les pousser à acheter le produit savamment valorisé par l'argument publicitaire. Cet argument publicitaire recourt à diverses techniques: métaphore, jeux de mots, humour, flatterie, idéalisation, fascination... pour séduire, convaincre, assujettir et susciter des conduites réflexes auprès des adultes restés enfants. Pour cela, la publicité de plus en plus présente dans le temps et dans l'espace, éveille le désir, fait miroiter le plaisir, et surtout martèle jusqu'à l'usure. Le message ne s'adresse pas à la volonté ou à la raison mais à l'instinct, à l'inconscient, à la libido. La publicité sert à inventer en permanence de faux besoins, en créant des frustrations pour nous pousser à acheter l'inutile afin de nous consoler. Objectif final: écouler la production toujours croissante du système capitaliste – au prix d'un immense gaspillage de nos ressources naturelles - en célébrant constamment le nouveau, le dernier cri, la dernière mode, la



dernière création, le dernier modèle à suivre comme des moutons de Panurge...

Les publicitaires n'aiment pas les gens qui ont choisi de vivre dans la frugalité consentie, ni les gens conscients parce qu'ils n'ont pas besoin de consommer pour vivre heureux et ne cèdent pas au matraquage des spots, des affiches, des mails, des sms, des annonces, des flyers, des dépliants, des slogans, des enseignes qui envahissent jour et nuit le centre urbain, périurbain et bientôt le rural!

Rester vigilant devient une gageure car, sous prétexte de séduction et de poésie, la publicité œuvre à notre anesthésie mentale; elle ne se contente plus de conquérir davantage de consommateurs, elle veut aussi les influencer politiquement, idéologiquement. Et gare à ceux qui oseront attaquer la manipula-

tion publicitaire, ils seront immédiatement accusés de favoriser le chômage en limitant la consommation, comme si la régression de la consommation n'était pas d'abord liée au pouvoir d'achat, comme si le gavage des nantis pouvait résoudre le sevrage des démunis! La publicité qui a pour vocation de promouvoir les marques doit aujourd'hui réviser sa finalité et faire face à de nouveaux enjeux, plus ambitieux: celui de créer du sens en privilégiant une communication citoyenne. Ne plus séduire à n'importe quel prix pour n'importe quel produit, mais séduire utilement au profit du développement durable et du respect du citoyen. Le vrai défi auquel les publicitaires sont confrontés est de concilier recherche d'impact et éthique afin que le profit de l'entreprise ne se fasse pas au détriment du mieux être social. ▮

Questionnaire

Etes-vous vigilant face à la séduction/manipulation?

De la séduction à la manipulation la frontière n'est pas toujours évidente. Combien de fois nous est-il arrivé d'acheter quelque chose sans en avoir besoin ou même réellement envie? De rendre un service alors que cela nous cause des tracas? D'accepter une invitation alors que cela nous ennuie

mortellement? De faire plaisir au risque d'en souffrir? Il est très légitime de tenter d'obtenir ce que l'on souhaite et inversement de répondre à certaines sollicitations, mais cette recherche de satisfaction ne doit pas se faire au détriment de l'autre, de son intégrité, car on risque de glisser vers le non-respect

et la violence psychologique en manipulant autrui.

Etes-vous manipulable? Ce questionnaire vous aidera à repérer jusqu'à quel point vous êtes vulnérable et à mieux vous défendre face à ceux qui voudraient vous manipuler.

	Rarement 0	De temps en temps 1	Souvent 2
1 J'ai tendance à rendre service autour de moi	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2 J'ai parfois le sentiment d'être poussé à réaliser des choses que je n'ai pas forcément envie de faire	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3 J'ai tendance à avoir de la compassion envers les autres, je me mets souvent à leur place	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4 Il m'arrive de douter de moi, de mes compétences...	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5 Je suis très sensible aux sollicitations d'autrui, je cède facilement	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6 J'ai du mal à prendre des décisions sans recueillir l'avis de mon entourage	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
7 Je supporte difficilement les silences quand je suis en présence de quelqu'un	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
8 Pour éviter les conflits, j'ai tendance à me montrer d'accord même si au fond de moi j'ai un avis ou une position différente	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
9 Je culpabilise beaucoup quand il m'arrive de ne pas pouvoir rendre service	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
10 Je ressens parfois qu'on abuse de ma gentillesse	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
11 Je me sens souvent redevable	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
12 J'ai tendance à vouloir toujours en faire plus pour les autres	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
13 J'ai du mal à dire non	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
14 Je suis très sensible au regard qu'on porte sur moi	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
15 Il m'est pénible d'avoir à convaincre autrui	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Interpretation



Ghita Filal
Psychologue du travail
Consultante de Delta Management

De 0 à 10:

Vous laissez manipuler par les autres? C'est là une chose difficile, vu votre tempérament résistant, votre confiance en vous et en vos potentialités. Le regard d'autrui ne vous déstabilise pas. Vous n'êtes pas facilement influençable et vous avez tendance à affirmer avec aisance votre point de vue et à assumer vos positions. Vous rendez service quand vous le pouvez et surtout quand vous le voulez, et quand cela n'est pas possible, vous le vivez sans culpabilité. Votre équilibre personnel est important pour vous, et vous ne le braderez pour rien.

De 11 à 20:

Vous aimez rendre service et être là pour les autres. Votre côté altruiste est très apprécié,

mais vous avez tendance à céder à certaines demandes qui ne répondent pas forcément à un désir de votre part. Vous savez ce qui est bon pour vous, mais vous n'arrivez pas encore à exprimer vos ressentis et vos émotions. Faites attention à ne pas trop garder en vous ce qui vous gêne, ou ce qui vous dérange. Essayez de verbaliser davantage ce qui vous préoccupe et d'exprimer avec plus de confiance votre différence d'opinion.

De 21 à 30:

Faites attention à vous, vous aimez tellement rendre service et vous préoccuper des autres que vous vous trouvez souvent surchargé(e) de leurs «sacoches» au risque de vous perdre vous-même. Les autres peuvent abuser de votre gentillesse. Vous

avez du mal à dire non, à dire Stop! Pour éviter les conflits, vous avez tendance à vous laisser influencer à votre détriment. Apprenez à vous faire respecter pour ce que vous êtes et non pour ce que les autres aimeraient que vous soyez. Si leur amour, amitié ou respect est authentique, il perdurera même si vous ne comblez pas leurs sollicitations et attentes multiples. Ne croyez pas que vous allez mal faire, ou mal penser, si vous n'avez pas au préalable la bénédiction de vos proches et moins proches. Faites confiance à votre voix intérieure qui sait ce qui est bien ou pas pour vous. Apprenez à verbaliser votre ressenti par une communication non-violente, les autres peuvent s'avérer plus tolérants et compréhensifs qu'on ne l'imagine. ▀