



STRATÉGIE :

Traité de l'efficacité, François Jullien. La logique de la Manipulation.

De rigueur, la "manipulation" n'en a chez nous qu'au sens propre, en laboratoire, dans le domaine des sciences et des techniques, quand il s'agit de manipuler des substances ou des produits. On dit aussi, au moins depuis peu, qu'on peut manipuler les hommes ; mais, au figuré, la notion ne prend pas consistance, elle reste fortement péjorative, on hésite à pousser trop loin l'analogie.

À l'inverse, à partir du point de vue stratégique qui est le sien, parce qu'elle n'a pas creusé de clivage entre le monde et la conscience (ou la nature et la vie intérieure, lois physiques et lois morales, etc.), qu'elle n'a donc pas ensuite à chercher à rapprocher les deux ordres, pour résorber la faille, en tendant des analogies, tout pour elle étant affaire de processus, la conduite humaine aussi, la pensée chinoise n'a pas hésité à penser la manipulation dans l'amont du procès.

Manipulation imperceptible, par conséquent, au stade où, tout étant lisse encore, et ductile, les hommes se laissent si aisément régir qu'on n'en rencontre pas de résistance qu'on n'est plus dérangé par la conscience.

Jusqu'où pourra-t-on en développer le concept et quel en est le coût ?

En commençant à récapituler : toute la stratégie chinoise, on n'a cessé de le voir, consiste à faire suffisamment évoluer le rapport antagoniste-à titre préalable-de sorte que, finalement, le conflit soit déjà réglé avant même qu'on ait commencé de l'engager.

Tout se joue dans ce déjà qu'on croirait initial, mais qui, en fait, est un résultat : apparaît aux autres comme une donnée de départ (au moment où débute l'affrontement) ce qui n'est en réalité que la conséquence d'un processus auquel on les a soumis antérieurement, mais qui leur a échappé (et dont le succès découle ensuite de lui-même, sans qu'on songe à louer les qualités de courage ou de sagacité de celui qui réussit aussi "facilement" à l'emporter).

Cet art discret de la transformation, opérant à titre de condition, est celui de la manipulation. Comme tel, il comporte deux aspects complémentaires : s'assurer progressivement l'initiative, au sein de la situation, de façon à la faire aboutir aux conditions désirées ; et, pour ce, réduire l'adversaire à la passivité en le dépossédant peu à peu de sa capacité de réagir. Au point que, à terme, on pourra l'emporter sans férir : puisque, quand enfin le combat débute, il se trouve déjà défait.

Sur le terrain des opérations, cette initiative se traduit d'abord par le fait que l'adversaire soit attiré où l'on veut et quand on veut : ainsi pourra-t-on l'attendre de pied ferme tandis que lui, arrivant après et dans la précipitation, sera "harassé".

Pour cela, et l'antique traité militaire là-dessus est sans ambages, il suffit de le "séduire" et "l'appâter" : pour faire en sorte que l'adversaire "viene de lui-même" où l'on veut, il faut lui "tendre un profit"; de même que, pour faire en sorte qu'il ne puisse pas venir là où l'on ne veut pas qu'il vienne, il faut lui "tendre un danger". Profit ou danger lui sont tendus, bien sûr, comme on tend un piège.

Car tel est le principe même de la manipulation et ce qui la rend fascinante : manipuler l'autre, c'est faire en sorte qu'il désire faire, "de lui-même " et en ayant envie, ce que, en fait, je veux qu'il fasse et dont je prévois que cela lui nuit (mais que lui croit à son profit). Lui pense se déterminer volontairement, alors que c'est moi qui indirectement l'y conduis.

Parce que lui-même le désire et qu'il y tend, je n'ai pas à forcer, et donc à me dépenser, pour l'y conduire.

En même temps, s'il désire comme étant dans son intérêt ce qui joue au contraire en ma faveur, ce n'est pas que ce que je lui tends comme profit ne lui soit pas momentanément profitable (par exemple, de lui laisser prendre une place, et c'est pourquoi il peut réellement en avoir envie) ; mais ce profit que je lui tends, et qu'effectivement il prend, l'engage dans un processus au bout duquel c'est moi qu'il sert et non pas lui (ainsi la place offerte réussit à l'écartier).

Comme le résume une formulation précédente du traité, l'aptitude à "mettre en mouvement" l'adversaire, pour le manipuler, consiste à conférer à la situation une "configuration" telle que l'ennemi soit ensuite contraint de la "suivre". Pour qu'il "suive", il faut bien qu'il y voie un profit et c'est celui que je lui tends, en apparence à mon détriment ; mais ce qui compte, en réalité, est qu'il se mette à "suivre", en devenant dépendant.

À terme, si je souhaite engager le combat, l'adversaire aura beau être retranché "derrière de hautes murailles et de profonds fossés", il "ne pourra pas ne pas" venir livrer combat ; ou, à l'inverse, si c'est moi qui souhaite ne pas livrer combat, je n'aurai qu'à "tracer une simple ligne sur le sol" pour me rendre inattaquable.

C'est que, dans le premier cas, j'ai su attaquer ce qu'il se trouve "obligé de secourir" et qui le conduit donc à sortir de ses retranchements ; et, dans le second, que de venir m'attaquer le "détournerait" de la voie que j'ai su lui faire prendre et à laquelle il est attaché.

Dans un cas comme dans l'autre, si déséquilibrés que soient les moyens matériels entre les deux camps, tels murailles ou retranchements, ils ne pèsent guère au regard de cet autre facteur de détermination.

Grasset, pages 163/165