

ISABELLE NAZARE-AGA

Illustrations de Sophie Lambda

**LES
MANIPULATEURS
SONT PARMİ NOUS**

Édition illustrée



LES MASQUES DU MANIPULATEUR

L'art de manipuler consiste à se jouer des autres à leur insu. Homme ou femme, il faut au manipulateur user de subtilité, à commencer par arborer un masque acceptable socialement. Les manipulateurs sont aussi passés maîtres dans l'art de modifier leurs faux visages à volonté, selon la personne, la situation ou le but visé, en se dissimulant sous différents masques relationnels.

LE MANIPULATEUR DIT SYMPATHIQUE

Ce premier masque est de loin le plus fréquent. C'est également le plus dangereux parce qu'il dissimule parfaitement le jeu du manipulateur : il est souriant, extraverti, bon vivant et, à certains moments, sait se montrer attentif aux autres. Il parle beaucoup et sans difficulté. Il se positionne, prend sa place : la place que vous occupez devient naturellement la

sienne. Il offre l'image d'une personne bien dans sa peau, à qui vous aimeriez ressembler et dont vous souhaiteriez vous faire aimer. D'ailleurs, avez-vous remarqué qu'il nous est plus facile d'accéder aux désirs et aux besoins d'une personne qui se montre sympathique ? Il est aussi plus difficile de refuser quelque chose à un ami, en général, qu'à un inconnu. C'est ainsi que la plupart des manipulateurs sauront utiliser ce simple paramètre pour augmenter leur influence sur autrui.

DISTINGUEZ LE VRAI DU FAUX

Ce qui distingue un individu véritablement sympathique d'un manipulateur au masque sympathique est que lorsque vous touchez au pouvoir ou au territoire de ce dernier, celui-ci se transforme instantanément. Lorsqu'on lui refuse quelque chose, le manipulateur sympathique devient ironique, sarcastique, insistant, voire méchant. Il boude, vous ignore, ne vous appelle plus, ne vous prévient plus de choses importantes, fait de la rétention d'informations. Qu'est devenue la personne si sympathique que vous croyiez connaître ? En somme, ce type de manipulateur ne supporte pas plus les remarques ou les reproches que n'importe quel autre manipulateur.

LE MANIPULATEUR SÉDUCTEUR

Le manipulateur séducteur est souvent doté d'un physique attractif. Il a ce que l'on appelle du « charme ». Ses vêtements, ses accessoires et ses biens (bijoux, voiture, etc.) contribuent

à le mettre en valeur. Le manipulateur séducteur regarde dans les yeux, pose des questions qui peuvent être embarrassantes, et répond de façon détournée à celles qu'on lui pose, ce qui lui permet de rester mystérieux. Il prend ce qu'il souhaite des autres, mais ne donne rien, excepté les flatteries. Les compliments, qu'il ne pense pas nécessairement, sont pour lui une excellente arme d'influence. Bien entendu, il manie parfaitement toutes les combines pour plaire et faire naître chez l'autre la fascination.



DISTINGUEZ LE VRAI DU FAUX

Un bon indice pour arriver à faire la différence entre une personne véritablement séduisante et authentique et un manipulateur se situe dans la pérennité. Pour un manipulateur, une fois la proie acquise, tout effort de galanterie, de gentillesse et d'attention disparaît !

LE MANIPULATEUR ALTRUISTE

Le manipulateur altruiste, lui, vous donne tout, fait tout pour vous, vous achète tout, sans que vous ayez à le lui demander. Mais tout cela reste en attente d'un principe social établi: le principe de réciprocité. Celui-ci, bien connu des manipulateurs, stipule qu'il faut payer en retour les avantages reçus d'autrui. Par exemple, si vous avez un jour besoin d'argent et que le manipulateur vous le prête, celui-ci est capable, plus tard, de vous demander un «petit service»: le double du montant qu'il vous a déjà prêté. Rien de moins!

Tu me dis que tu ne peux pas me dépanner, mais moi, j'étais là quand tu en as eu besoin, non!?



DISTINGUEZ LE VRAI DU FAUX

Contrairement à l'individu véritablement altruiste, le manipulateur altruiste est capable de vous donner de son temps, des cadeaux ou de faire des propositions qui vous arrangent sur le moment. Mais il exigera, avec plus ou moins de finesse, des efforts de votre part en fin de compte bien plus considérables.

LE MANIPULATEUR CULTIVÉ

Un manipulateur peut se cacher derrière un homme (ou une femme) particulièrement cultivé. Celui-ci se montre subtilement méprisant envers ceux qui ne possèdent pas les mêmes connaissances que lui. Il s'étonne de votre ignorance face à des sujets «pointus» et que peu de gens maîtrisent. Il s'exprime sur le ton de l'évidence. Il mentionne des noms, des dates, des lieux sans donner d'autres explications. Il vous laisse finalement dans le flou, malgré votre désir d'apprendre d'autrui. Son ton et sa manière de parler donnent l'impression d'une grande culture. Vous vous dites alors qu'il est *très* intelligent, et vous n'osez pas lui poser de questions. Si vous le faites, il peut se montrer surpris, irrité ou encore évasif. S'il connaît véritablement la question (ce qui n'est pas toujours le cas, malgré les apparences), il se fait un plaisir de monopoliser la parole pour étaler «sa science».



TABLE DE MATIÈRES

PREMIÈRE PARTIE – QUI SONT LES MANIPULATEURS ?	10
Chapitre 1 – Les masques du manipulateur	12
Le manipulateur dit sympathique	12
Le manipulateur séducteur	13
Le manipulateur altruiste	15
Le manipulateur cultivé	16
Le manipulateur timide	17
Le manipulateur dictateur	18
Un jeu de masques incroyable	19
Chapitre 2 – Comment reconnaître un manipulateur ?	22
N'éteignez pas votre détecteur !	22
Les 30 caractéristiques des manipulateurs	26
ADN d'un manipulateur	32
Décodez le langage non verbal du manipulateur	38
Chapitre 3 – Le manipulateur culpabilise les autres	43
Les méthodes de culpabilisation du manipulateur	43
Chapitre 4 – Le manipulateur se pose en victime	49
Les stratégies de victimisation du manipulateur	49
Chapitre 5 – Le manipulateur communique mal	52
Le roi de la mauvaise communication	52
Chapitre 6 – Le manipulateur dévalorise	65
Il lance des critiques comme des missiles	65
Il projette ses propres défauts sur autrui	66
Il fait passer les autres pour naïfs ou ignorants	67
Il pointe systématiquement les erreurs des autres	69
Il vous reproche de changer d'avis	69
Il utilise de grands principes moraux pour se justifier	69
Il use d'ironie comme un jeu	70
Chapitre 7 – Le manipulateur se démet de ses responsabilités ...	71
Il se déresponsabilise et reporte les fautes sur autrui	71
Il démissionne facilement	73
Il évite de s'engager et de se positionner	73
Il s'approprie les bons résultats d'autrui	75
Il évite de prendre part à une décision	75
Il fuit les questions et les personnes à qui il doit des réponses	76
Il utilise des intermédiaires	77

Chapitre 8 - Le manipulateur sème la zizanie	78
Il maîtrise l'art de créer la suspicion.....	79
Il joue du « on m'a dit que... ».....	80
Il jalouse les couples heureux et tente de les détruire	81
Il formule des réflexions et des discours dédaigneux concernant votre entourage	84
Il fait le vide autour de son couple	85
Il ignore les tensions existantes dans un groupe.....	86
Conclusion	88

DEUXIÈME PARTIE -

COMMENT SE PROTÉGER DES MANIPULATEURS ?

Chapitre 9 - Modifiez votre façon de voir les choses	92
Faites le deuil d'une communication idéale avec le manipulateur	92
Les pièges des idées reçues	93
Confrontez vos schémas de pensées	96
Repositionnez-vous dans votre réalité	101
Chapitre 10 - Apprenez à contre-manipuler	104
Entraînez-vous	105
La contre-manipulation selon différents contextes	109
Les bénéfiques de la contre-manipulation	118
Chapitre 11 - Osez vous affirmer face aux manipulateurs	120
Osez et sachez refuser.....	121
Chapitre 12 - Les autres méthodes de protection clés	127
Stoppez d'urgence tout système aliénant déjà établi entre vous	127
Ne racontez plus le détail de votre vie.....	129
Ne répondez pas aux demandes non formulées clairement.....	130
Notez tout!.....	130
Unissez-vous.....	131
Mettez vos proches au parfum rapidement	132
Refusez d'être un intermédiaire	132
Oubliez le principe de la cohérence	133
Répondez prudemment à la flatterie	134
Fuyez!.....	135
Conclusion	136
Remerciements	139