

Table des matières

Introduction.....	1
-------------------	---

PREMIÈRE PARTIE

Qui manipule qui ?

Chapitre 1 - La manipulation dans tous ses états....	13
Définir la manipulation	13
En quoi consiste la manipulation ?	14
Être manipulé n'est pas un sentiment	15
Pourquoi se laisse-t-on manipuler ?	16
Sur quoi se fonde la manipulation ?	17
Les personnes manipulées sont-elles plus stupides que les autres ?	19
Pourquoi manipule-t-on ?	20
Le jeu de l'ego.....	22
La manipulation : une spécificité humaine ?	22
La manipulation : une notion ancestrale.....	24
Démocratie et manipulation.....	26

Chapitre 2 – Que celui qui n'a jamais manipulé...	33
Le manipulateur, c'est toujours l'autre.....	33
Sommes-nous tous des manipulateurs nés ?	35
La manipulation a-t-elle un sexe ?	38
Peut-on ne pas manipuler ?	39
La plupart de nos échanges relationnels relèvent de la manipulation.....	41
Séduire, est-ce manipuler ?.....	44
 Chapitre 3 – Le manipulateur, portrait en pied	 47
Petits et grands manipulateurs.....	47
Comment reconnaître les « vrais » manipulateurs ?	50
Des mots réducteurs	51
Se sait-on manipulateur ?	51
Bourreau, victime ou sauveteur... cherchez le manipulateur !	52
Menteurs, mythomanes et manipulateurs	58
 Chapitre 4 – Les effets de la manipulation	 63
La personne manipulée	63
Le manipulateur	64
La relation.....	64
L'environnement	65
Des effets « élastiques »	66
Une vulnérabilité variable.....	67
Les conséquences psychologiques de la manipulation	68
Manipulation et violence	72
La manipulation source de conflit.....	72
Un cas extrême : la perversion narcissique	73

TABLE DES MATIÈRES

DEUXIÈME PARTIE

Les ressorts de la manipulation

Chapitre 5 - Pourquoi sommes-nous si facilement manipulables ?	89
L'automanipulation	90
Encore et toujours.....	91
Le piège « abscons ».....	91
Un monde subjectif	92
Conséquences tragiques de réalités imaginaires.....	93
Nos différentes sources de conditionnement.....	94
Réponse à tout.....	96
Soumission à l'autorité	97
La notion de dichotomie	100
Le regard des autres	101
Groupe et manipulation	102
Normalisation	103
Pensée de groupe	104
 Chapitre 6 - L'art de la manipulation.....	 109
Choisir la cible	109
Les principes fondamentaux.....	110
Le script manipulateur	117
Les arguments du manipulateur.....	128
 Chapitre 7 - Manipulation et communication.....	 131
L'inévitable communication... ..	132
Les deux niveaux de la communication	133
Manipulation versus communication.....	135
Deux grands modes de manipulation	137

TROISIÈME PARTIE
Bas les masques !

Chapitre 8 - Comment désamorcer la manipulation...	157
Enrayer la manipulation	157
Choisir ou décider sans se laisser manipuler	161
Comment détecter un manipulateur	163
Comment déjouer l'emprise manipulatoire	176
Déjouer les pièges du langage.....	178
Des négociations difficiles.....	180
Démonter le mécanisme	181
L'arroseur arrosé	182
La contre-manipulation.....	182
Transformer un comportement manipulateur	185
 Chapitre 9 - Le quotidien avec des manipulateurs....	187
Proximité et lien affectif	187
La manipulation dans le milieu familial	189
La manipulation dans le couple.....	198
Les amis manipulateurs	204
 Chapitre 10 - La manipulation positive !.....	207
L'effet placebo	208
Psychologie sociale et manipulation	209
Cas de manipulation positive.....	211
La psychologie de l'engagement	212
Pour pratiquer la manipulation positive	215
Des règles éthiques à respecter	216
 Conclusion	219
Bibliographie	221