



## “Déjouer les pièges des manipulateurs et pervers narcissiques” :

### le livre de développement personnel de mars

Chaque mois, je vous propose **un livre de développement personnel**, c'est [mon défi "12 mois, 12 livres"](#) !

**Aujourd'hui, voici un ouvrage pour mieux comprendre la manipulation.**

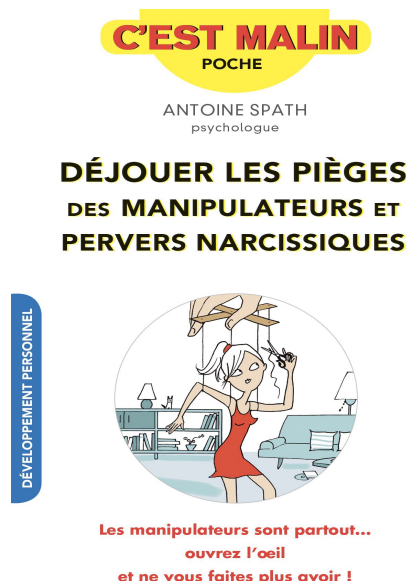
Vous êtes-vous dit que le sujet ne vous concernait pas lorsque vous avez lu "pervers narcissique" dans le titre ?

La perversion narcissique est en fait le summum du processus de manipulation, mais nous allons voir ensemble comment **nous sommes tous un peu manipulateurs ou manipulés...**

Mieux comprendre les processus de manipulation **nous rend plus forts pour y résister**, dans notre propre comportement ou lorsque nous sommes face à une personne qui tente de nous manipuler.

En fin d'article, je vous propose "La minute bibliothérapie" avec quelques conseils pour utiliser au mieux ce livre afin de prendre soin de vous.

Voici donc le livre de développement personnel de mars...



[Déjouer les pièges des manipulateurs et pervers narcissiques](#) de Antoine Spath

Dans la vie quotidienne, nous sommes tous un petit peu manipulés, et nous manipulons aussi un peu les autres ! Mais parler de la manipulation, et en particulier des pervers narcissiques, est devenu très à la mode. Pourquoi ? Parce que la manipulation trouve un terrain propice dans notre société actuelle.

Ce livre nous décrit 3 facteurs qui explique ce terrain :

- **La perte d'autorité** : que ce soit l'autorité parentale ou toute autre forme d'autorité. Puisque, dans notre monde actuel, il n'est plus bien vu de "forcer" par l'autorité, on manipule (par exemple, le parent manipule l'enfant pour qu'il obéisse).
- **La compétition croissante** : aujourd'hui, il faut réussir dans tous les domaines de notre vie. Pour cela, il ne suffit plus d'être bon, il faut être le meilleur, quitte à l'être uniquement en apparence.
- **L'individualisation de la société** : nous cultivons le culte de l'image et il est facile de se perdre sans fin dans la recherche d'une image parfaite de nous-mêmes. Nous manipulons notre image pour faire croire aux autres que nous sommes tels que la société l'exige. Ces contraintes sont particulièrement propices aux pathologies narcissiques.

Afin d'être capable d'identifier une manipulation de grande ampleur, comme l'emprise d'un pervers narcissique, il faut tout d'abord apprendre à **repérer les petites manipulations ordinaires**.

# Partie 1 : La manipulation est partout : ouvrez l'œil !

## Qu'est-ce que la manipulation ?

La manipulation consiste à utiliser des stratagèmes dans le but d'obtenir quelque chose de l'autre, de l'inciter à accomplir des actes qui vont dans notre sens, nous procurant un avantage.

Elle n'est possible qu'**entre des personnes qui sont reliées entre elles** et qui représentent quelque chose pour l'autre, que ce lien soit choisi (dans le couple par exemple) ou non (dans la famille). Ces petites manipulations ordinaires prennent place dans toutes nos relations courantes :

- **Dans le couple** : la séduction est déjà une forme de manipulation car nous désirons amener l'autre à avoir une bonne image de nous-même, quitte à tricher. Par la suite, la relation bilatérale du couple peut se transformer en emprise unilatérale si la manipulation est menée à son paroxysme et que la victime se laisse avoir par l'image de la relation que le manipulateur lui impose.
- **Dans le travail** : l'autorité hiérarchique favorise la manipulation, surtout de la part du supérieur envers son employé. Mais la manipulation peut également avoir lieu entre collègues lorsqu'il y a des enjeux de pouvoir, comme une promotion pour laquelle on se bat. Poussée à l'extrême, la manipulation au travail se transforme en harcèlement moral, menant à la dépression et au burn-out.
- **Dans la famille** : une forme légère de manipulation entre les parents et l'enfant, dans les deux sens, est normale, chacun essayant d'obtenir quelque chose de l'autre. Mais une manipulation trop forte peut priver l'enfant du développement normal de sa personnalité et de son autonomie.
- **Dans l'amitié** : une grande amitié implique des engagements mutuels, poussant souvent à de petites manipulations de l'autre pour arriver à tenir ces engagements.
- **Dans la vie quotidienne** : nous sommes principalement exposés à la manipulation de la société de consommation qui cherche à nous faire acheter, que ce soit grâce à la publicité ou au bagout des vendeurs.



## Pourquoi manipuler ?

On peut identifier différents types de manipulations : **économique** (avec intérêt partagé ou profit personnel), **symbolique** (dans le but d'adhérer à des idées) ou **psychologique** (affective ou narcissique).

Dans tous les cas, il y a un enjeu de pouvoir, on cherche à obtenir quelque chose de la personne. De la manipulation la plus ordinaire à la plus perverse, cet enjeu passe du pouvoir matériel au pouvoir moral puis au pouvoir sur l'image. Le **pouvoir matériel** consiste à manipuler quelqu'un pour obtenir quelque chose de matériel. Le **pouvoir moral** cherche à obtenir la décision favorable de quelqu'un. Le **pouvoir sur l'image**, celui que recherche le pervers narcissique, consiste à rechercher l'image qui lui fait défaut par le contrôle de quelqu'un d'autre.

Donc, **toute manipulation n'est pas perverse !** Lorsqu'on manipule en faisant simplement son travail (comme un vendeur) ou en cherchant à obtenir quelque chose (comme un enfant qui aimerait un bonbon), ce n'est pas le cas. Il s'agit de manipulation normale, **ournée vers un but précis et limitée dans le temps**. Il n'y a pas de malveillance. Et il arrive même qu'on manipule quelqu'un par bienveillance, dans un but constructif !

***La manipulation devient perverse lorsqu'elle a pour but de détruire l'autre, qu'elle est empreinte de malveillance et qu'elle ne profite qu'au manipulateur.***

## Les portes d'entrée de la manipulation

Comment comprendre que certaines personnes se laissent manipuler sans pouvoir revenir en arrière ?

- **La théorie de l'engagement** : c'est le fait de "mettre un doigt dans l'engrenage". Une fois que nous faisons un premier pas dans la direction demandée par quelqu'un, nous sommes davantage prêts à faire un pas supplémentaire pour confirmer notre acte initial. C'est comme si un premier engagement, aussi petit soit-il, nous rendait plus enclins à nous engager davantage ensuite, surtout si nous avons l'impression d'avoir librement accepté le premier pas. Autrement dit, plus on dit oui, plus on va continuer à dire oui pour rester en cohérence avec nous-mêmes et avec notre premier choix. Que ce soit dans un couple ou lorsqu'on commence un nouveau travail, on donne spontanément le meilleur de soi, ce qui est normal. Mais plus on confirme cet engagement, plus cela rend la rupture du couple ou du contrat difficile.
- **La loi de la réciprocité** : quelqu'un nous donne quelque chose, on se sent redevable et on veut donner quelque chose en retour. Dans notre société occidentale, le don est censé être désintéressé et on ne doit rien attendre en retour. En réalité, au plus profond de nous-mêmes, nous nous sentons redevables et nous

allons essayer de rendre la pareille. Les grands manipulateurs vont donner de manière excessive pour établir une situation d'emprise basée sur le fait que l'autre ne pourra pas leur rendre de manière équitable.

- **La soumission à l'autorité** : nous sommes tous enclins à nous soumettre à une autorité (voir l'expérience de Stanley Milgram où des personnes ont majoritairement accepté de faire du mal à d'autres sous l'influence des expérimentateurs). Une personne détenant l'autorité aura donc plus de facilité à manipuler la personne qui se sent soumise.

## Les outils du manipulateur

Les **outils de séduction** sont surtout utilisés dans la première phase de manipulation :

- **le cadeau empoisonné** : comme nous venons de le dire, donner de manière excessive est une manière de rendre redevable... Le manipulateur va, dans un premier temps, couvrir l'autre personne de cadeaux, si possible inestimables, que ce soit des objets matériels ou des services. Chez le pervers narcissique, le processus est encore plus réfléchi et planifié : il a étudié l'autre personne en détail pour savoir comment viser juste et profondément. Plus la valeur du "cadeau" est difficile à estimer, plus il est difficile de rendre la pareille. Par exemple, aider quelqu'un à sortir d'un milieu social défavorisé rend cette personne éternellement reconnaissante et incapable de "repayer" ce geste, elle est alors prête à "tout donner".
- **les flatteries excessives** : le manipulateur arrive à obtenir ce qu'il désire en se montrant sous un bon jour et en flattant l'estime de soi de l'autre personne. Elle n'arrive alors pas à refuser. Ces flatteries préparent le terrain de la dévalorisation qui arrivera dans un deuxième temps.



Après la phase de séduction, le manipulateur va **entretenir la confusion** dans l'esprit de la victime grâce à ces outils :

- **le flou** : le manipulateur ne communique jamais de manière claire, directe et précise. Il laisse traîner le flou, ce qui lui permet plus tard de reprocher à l'autre de ne pas avoir compris. De même, il répond de manière confuse, sans prendre position ni s'engager. Ses autres atouts de mauvais communicateur sont l'art de ne pas finir ses phrases, de parler trop doucement ou trop fort, de ne pas s'adresser directement à son interlocuteur ou d'utiliser des mots peu clairs. Autant de manière de ne pas permettre à l'autre de le comprendre.
- **la double contrainte** : il s'agit de transmettre deux messages opposés dans la même phrase pour semer la confusion dans l'esprit de la personne qui ne saura pas comment se comporter. Par exemple, "Tu es un grand homme maintenant, mon petit garçon !" ou "Finissez rapidement ce dossier, mais ne faites pas d'heures supplémentaires !" Le double message peut être transmis par les mots, par l'attitude ou par les deux (un message peut être verbal et son contraire non-verbal).
- **le changement d'opinion** : le manipulateur change constamment d'opinion mais sans le reconnaître. Il le nie si on le lui fait remarquer !
- **faire ou demander à la dernière minute** : le manipulateur change les choses à la dernière minute, mettant les autres devant le fait accompli, les empêchant de s'y opposer. Tout tourne autour de lui, et si lui ne respecte pas ses engagements, il a toujours de très bonnes raisons.
- **les phrases toutes faites et les généralisations** : le discours semble cohérent mais cache des reproches ou de la culpabilisation.
- **l'utilisation d'intermédiaires** : en disant "quelqu'un m'a dit que...", en demandant à quelqu'un d'autre de communiquer à sa place, en écrivant sur un papier pour ne pas donner la possibilité à l'autre de répondre par oral, en téléphonant avec la liberté de raccrocher à son bon vouloir, tout cela limite le dialogue. Le manipulateur s'appuie aussi sur la citation de sondages ou d'études scientifiques qui parleront à sa place, notamment pour illustrer que sa victime n'est pas dans la norme (puisque la majorité des personnes sondées disent, pensent ou font le contraire...)
- **le truisme** : c'est l'art de dire des évidences, de sorte que l'autre n'ait pas d'autres options possibles.
- **l'art de prêcher le faux pour savoir le vrai** : au lieu de poser une question directe, le manipulateur communique une information fausse ou déformée afin de faire dire ce qu'il désire savoir à son interlocuteur. Par exemple, au lieu de demander "comment t'entends-tu avec untel ?", il dira "il paraît que tu ne t'entends pas avec untel ?".
- **l'illusion du libre arbitre** : c'est faire faire quelque chose à quelqu'un en lui faisant croire qu'il l'a décidé, alors qu'il ne fait que se plier à la volonté de l'autre. Par exemple, demander si la personne préfère une chose ou une autre, sans lui laisser la possibilité d'une troisième chose : elle aura l'impression de choisir, alors que son

choix est dicté par la question de base.

- **la reformulation** : on répète la fin de la phrase de l'autre afin de l'encourager à continuer et à se livrer davantage.
- **la répétition et le conditionnement** : en répétant constamment le même message, on conditionne l'autre à graver cette information en lui et à agir en fonction. Dans un contexte normal, le message peut aussi être positif, mais dans le cas des pervers narcissiques, il est au détriment de la personne.
- **l'ironie** : elle permet de faire passer un message sans l'exprimer clairement. Elle permet aussi de revenir sur ses propos en disant qu'on plaisantait.

**La manipulation par les émotions** : le manipulateur et le pervers narcissique adorent jouer avec les sentiments de l'autre !

- **le chantage affectif** : se produit plutôt dans la sphère intime et moins dans le milieu professionnel car il s'appuie sur le lien affectif. Le chantage se base sur l'engagement dont nous avons parlé plus haut : si tu m'es attaché, tu dois faire ceci ou ne pas faire cela.
- **les menaces** : elles engendrent de la peur chez la victime tout en lui proposant la solution pour soulager cette peur. "Si tu ne fais pas ceci, voilà quelles seront les conséquences négatives" (sous-entendu, si tu le fais, tout ira bien !)
- **l'effet de surprise** : le manipulateur crée un état de choc chez sa victime, qui l'empêche de penser et la bloque, pour ensuite lui envoyer un message qui la soulagera de ce choc et sera donc facilement accepté. Par exemple, votre patron sous-entend qu'il pourrait vous licencier (choc) pour vous expliquer ensuite que la situation pourrait être résolue en faisant des heures supplémentaires. Vous acceptez l'inconvénient des heures supplémentaires car c'est moins grave qu'un licenciement.
- **la culpabilisation et la victimisation** : le manipulateur renverse la situation : il se fait passer pour une victime et l'autre se retrouve dans la peau du coupable. Par exemple, il utilise la phrase classique "Après tout ce que j'ai fait pour toi, c'est comme ça que tu me remercie..." Ce genre de phrase n'est pas forcément de la perversion... Elle le devient lorsque cette culpabilisation est une habitude qui vise à manipuler l'autre sur la durée. Le manipulateur va utiliser plusieurs leviers très efficaces : il jouera la personne constamment débordée que personne n'aide, la personne qui se sacrifie toujours pour les autres, la personne qui a de gros problèmes de santé (exagérés...) et qui en fait une montagne, ou la personne qui essaie de se conformer aux règles de la morale (prendre soin de ses vieux parents, etc.). Ces attitudes obligeront les autres à le plaindre et à se sentir coupables de ne pas l'aider.

## Manipulation : de la confusion à l'emprise

Toutes les stratégies du manipulateur que nous venons de voir ont un seul but : **créer la confusion dans l'esprit de la victime** afin d'asseoir son influence sur elle.

Cet état de confusion plonge la victime dans **un état de "suspension de la conscience"** : elle ne sait plus quoi décider. Elle avait une position A, mais le stratagème du manipulateur l'amène à considérer une position B. Elle est confuse, elle ne sait plus si elle doit adopter la position A ou la B. Dans cette situation de tension, la victime va finir par accepter la position B du manipulateur pour faire cesser cette tension.

Cet état de **confusion** est caractérisé par plusieurs signes :

- La victime **perd son esprit critique** et ses défenses normales. Elle est désorientée et peut même oublier où elle est ou l'heure qu'il est.
- Elle n'arrive **plus à réfléchir**, analyser ou critiquer.
- Elle **perd sa "vigilance sociale"**, à savoir les limites normales qui consistent par exemple à ne pas faire rentrer un étranger chez soi ou à ne pas accepter tel ou tel comportement de la part du manipulateur.
- Elle **perd la valeur des choses**, notamment monétaire, et peut en arriver à penser qu'une chose est bon marché alors qu'elle est chère.
- Elle **perd son aptitude à s'exprimer clairement** : elle peut perdre ses mots, ne pas arriver à rassembler ses pensées.



## Les signaux d'alerte

**Cet état de confusion est dangereux**, il peut nous faire faire n'importe quoi. Ce n'est qu'après coup qu'on se rend compte qu'on a fait quelque chose de stupide, ridicule, non réfléchi, etc., et qu'on a été manipulé. Les signaux d'alerte sont les suivants :

- **"Je le savais depuis le début"** : nous étions bien décidés à rester sur notre position A. La manipulation nous fait changer d'avis pour la position B.
- **"Je n'ai pas compris tout de suite qui il était"** : la manipulateur ne se présente pas clairement et nous embrouille afin de pouvoir continuer à interagir avec nous.
- **"J'avais envie d'y croire"** : la victime adhère au discours du manipulateur car il lui promet quelque chose qu'elle désire, une solution dont elle a envie.



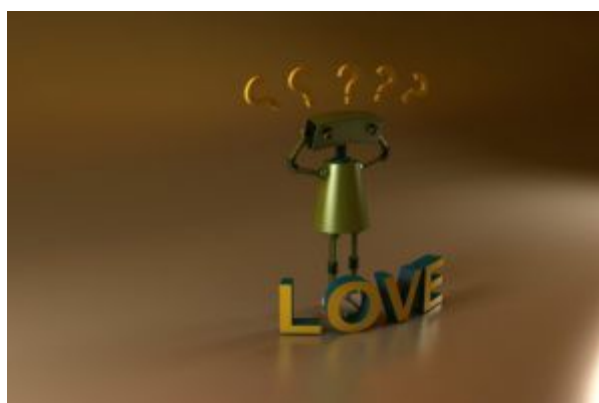
- **"Je n'oserais jamais en parler"** : la victime peut ne pas avoir les mots pour en parler, ou avoir honte de ce qu'elle a vécu, ou se sentir coupable d'avoir cru aux promesses du manipulateur.
- **"Je ne savais pas que cela pouvait m'intéresser"** : la manipulation a justement pour but de nous faire accepter la position B au lieu de notre position A initiale...
- **"Je n'ai pas réussi à dire non"** : comme nous l'avons vu, l'état de confusion empêche la victime de faire preuve de discernement.
- **"Il avait l'air tellement..."** (remplacez par un adjectif positif !) : il y a de la séduction dans la manipulation. La victime se retrouve dans sa peau d'enfant qui ne sait pas réagir face à l'attitude de séduction des adultes.
- **"Cela avait l'air tellement facile, prometteur... etc."** : l'acte d'accepter le premier pas que fait le manipulateur dans notre direction nous engage à continuer à accepter le reste. Ce premier pas peut être insignifiant en apparence.

## La manipulation par le pervers narcissique : un scénario bien rodé

Lorsque la manipulation est l'**œuvre d'un pervers narcissique**, la victime est poussée au maximum de la confusion, et cela en trois étapes :

### 1. La lune de miel

C'est la **phase de séduction** où le pervers déploie tous ses charmes pour que la victime se laisse harponner. Il commence par identifier les failles de sa victime, qui se trouve souvent dans une situation de faiblesse (deuil, séparation, etc). Une fois la faille identifiée, le pervers va faire croire à la victime qu'il peut guérir ou combler ce manque, ce besoin, cet espoir... La victime est enchantée car, enfin, quelqu'un la comprend et lui propose de l'aide. Certains signes devraient alerter : on reçoit des cadeaux démesurés (le pervers nous achète !) ou la séduction est trop rapide (on vous propose une augmentation à peine arrivé dans un nouveau job...). Mais l'engagement dont nous avons déjà parlé est déjà à l'œuvre et la victime est déjà trop liée au manipulateur pour faire marche arrière.



## 2. La phase de déstabilisation ou de dévalorisation

Le mensonge de la lune de miel ne peut pas tenir longtemps car le pervers n'est pas là pour encenser sa victime mais la détruire... Il commence donc à la déstabiliser et la dévaloriser. Cela peut prendre diverses formes :

- **des petites attaques constantes** sous forme de moqueries, de remarques, souvent sur l'apparence. Cela peut sembler anodin, mais la violence se trouve dans la répétition de ces remarques. Petit à petit, le pervers repousse le seuil de tolérance de sa victime jusqu'à lui faire accepter ce qui ne devrait pas l'être.
- les **critiques** se font ensuite plus violentes et touchent la personnalité de la victime ;
- des **reproches** sont émis, souvent non vérifiables ou subjectifs ;
- des **attaques ciblées** sur la faille identifiée auparavant.

## 3. La phase d'isolement

Moins la victime a d'aide extérieure, plus elle est manipulable. En parallèle de la dévalorisation, le pervers va **l'isoler de son entourage** pour la fragiliser et asseoir son propre pouvoir.

### La manipulation perverse : prédation et emprise

**L'emprise est le but final du pervers narcissique** et de son entreprise de manipulation. C'est de la prédation au sens où toutes les ressources de la personne sont accaparées par le manipulateur.

### La prédation

Chez les animaux, la prédation est normale car elle répond au besoin biologique de se nourrir. Chez les humains, c'est une dérive qui peut être pathologique et qui pousse le pervers narcissique à s'accaparer une proie, et en particulier la vie psychique de cette proie et son image d'elle-même.

**Un pervers narcissique est une personne en manque d'identité.** Sous des apparences de personne sûre d'elle, il ne sait pas qui il est. Il va donc chercher à "voler" l'identité de quelqu'un d'autre, qui, si possible, a les qualités qu'il lui manque et qu'il envie. Évidemment, il ne peut pas exprimer cette pulsion ouvertement. Il va donc avancer masqué pour mieux faire accepter la violence de son comportement manipulateur et parvenir à son but de prédation.

## L'emprise

**L'emprise est avant tout mentale**, que ce soit entre deux personnes ou entre une victime et un "groupe" comme une secte. Elle est caractérisée par des critères définis par Miviludes, la Mission interministérielle de vigilance et de lutte contre les dérives sectaires. Pour que l'emprise soit présente, il faut au moins cinq de ces critères :

- une **rupture** imposée avec le passé, ce soit dans le comportement, les valeurs, les liens sociaux ;
- une **délégation** générale et permanente à un modèle imposé, suite à la rupture avec le style de vie antérieur ;
- une **adhésion** et une allégeance inconditionnelle à une personne ou à un groupe ;
- la **mise à disposition** de sa vie à une personne ou à un groupe ;
- une **sensibilité** accrue dans le temps à des idées, concepts, injonctions, etc, avec une mise au service de ceux-ci ;
- une **dépossession** des compétences, avec anesthésie affective et perte du sens critique ;
- une **altération** de la liberté de choix ;
- une **imperméabilité** aux avis extérieurs, avec impossibilité de se remettre en cause ;
- une **capacité à commettre** des actes autrefois réprouvés, par soi-même ou par la société.

Cette emprise agit en trois étapes :

1. **Le lavage de cerveau** : l'objectif est de couper la personne de sa structure passée.
2. **Le reconditionnement** : une fois la première étape passée, le manipulateur a le champ libre pour imposer ses propres règles.
3. **L'appartenance à un nouveau groupe** : le manipulateur devient le leader et la victime se sent appartenir à une nouvelle entité dont le manipulateur est le centre.

Même si cette manière de décrire le processus a été mis en place avant tout pour les sectes, on retrouve le même cheminement lorsque l'emprise a lieu dans le couple. La relation est alors **totale**ment unilatérale et la victime préfère endurer cette situation plutôt que de remettre en cause son idéal d'amour ou de famille qu'elle avait cru trouver au début.

## Partie 2 : Manipulateurs et manipulés, qui sont-ils ?

### Portrait du manipulateur

Le manipulateur peut prendre **différents visages**, se basant généralement sur un de ses atouts : la beauté, l'intelligence et la culture, la position sociale. Il cherchera à manipuler une victime qui justement ne possède pas cet atout. On peut distinguer **5 profils types correspondant à 5 stratégies de manipulation** (bien sûr, on peut être séducteur, érudit, etc., sans être manipulateur !) :

1. **le séducteur** : la séduction définit la personnalité du manipulateur et est au centre-même de la relation avec sa victime. Cette séduction est planifiée, réfléchie, suit des codes bien précis, toute en étant ambiguë. S'il sent qu'il échoue à séduire, il devient violent et agressif.
2. **l'érudit ou l'intellectuel** : son savoir est son arme principale qu'il utilise pour se valoriser et culpabiliser l'autre. Il a toujours raison et ne supporte pas la contradiction.
3. **l'homme ou la femme de pouvoir** : son pouvoir est autoritaire, au service de son ego, souvent injuste pour les autres. Il ne supporte pas que son pouvoir soit remis en question ou partagé, et il peut utiliser des méthodes violentes pour l'accroître.
4. **le timide** : cette timidité est une stratégie pour que l'autre parle ou agisse à sa place (il peut ensuite le lui reprocher). Il refuse l'aide, l'autorité, la prise de position, ne se dévoile pas et ne voit pas de problème à cette attitude.
5. **le gendre idéal / la femme idéale** : il n'a aucune défaut, jamais rien qu'on ne puisse lui reprocher, en tout cas en société. Une fois dans l'intimité, il peut passer à l'autre extrême et se montrer tyrannique et odieux.

### Le pervers narcissique

Le pervers narcissique est **le summum de cette manipulation** et a pour but de **détruire l'autre**. Comme nous l'avons vu, ce qu'il désire c'est l'image de l'autre. Cette pathologie a été décrite dans les années 80 par le psychiatre Paul-Claude Racamier.

Le terme est composé de "pervers" qui veut dire "renverser" et "narcissisme" qui est "un amour excessif de soi". Le pervers narcissique doit donc **dévaloriser l'autre pour maintenir son amour excessif de lui-même** et va, pour cela, devenir le maître du retournement de situation : il va rendre l'autre coupable et se définir lui-même comme victime.

Ce stratagème qui consiste à s'accaparer l'image de l'autre **se construit dès l'enfance** en réponse à une enfance difficile. Souvent, les pervers narcissiques ont grandi dans des familles en souffrance, manquant de valorisation ou constamment dénigrés. La



manipulation est simplement **un mécanisme de défense** contre cet environnement hostile. Souvent la relation avec la mère a été compliquée, avec une figure maternelle peu présente et des parents manquants généralement d'amour propre. Le pervers narcissique cherche donc à combler ces failles et à se valoriser : c'est une mécanisme de survie.

**Attention, un manipulateur n'est pas forcément pervers narcissique !** L'auteur de cet ouvrage "Déjouer les pièges des manipulateurs et pervers narcissiques" y propose vingt questions pour différencier les deux profils (à retrouver dans la version papier du livre). La différence tient probablement à la radicalité du profil chez le pervers narcissique. Là où le manipulateur sera capable de se remettre parfois en question, là où son comportement pourra parfois varier, le pervers narcissique sera imperméable à tous changements et questionnement. **Un pervers narcissique est quelqu'un qui ne guérit pas.**



## Portrait du manipulé

La victime possède **des traits de caractère particuliers**, dont certains que le pervers narcissique va lui envier :

- **Intelligence, humanisme et sensibilité** : ces qualités génèrent une certaine aura qui sera extrêmement enviée par le manipulateur, qui justement manque de cela. Une personne naïve et sans intérêt n'éveillera pas la convoitise car le pervers n'aura rien à lui "voler".
- **Tolérance et acceptation** : une des stratégies du pervers narcissique consiste à repousser petit à petit le seuil de tolérance de sa victime, il faut donc qu'à la base elle possède cette qualité. Elle doit être capable de supporter les attaques, les critiques et toutes les petites vexations dont nous avons parlé ci-dessus. En général, la victime a déjà pris cette habitude d'acceptation durant son enfance à cause de parents dévalorisants. Elle est capable d'accepter chacun avec ses qualités et ses défauts, et aura tendance à minimiser les défauts de l'autre. Cette

capacité de résilience est également jalouée par le pervers.

- **Le refus du conflit** : la victime a appris à éviter les conflits, notamment face à des parents dysfonctionnels, soit pour se protéger (elle a peur des émotions de l'autre, pense ne pas être capable de se défendre, veut éviter de revivre une situation déjà connue, etc.), soit parce qu'elle pense que les choses vont se résoudre d'elles-mêmes (en restant aveugle à la situation conflictuelle, ou en répondant positivement aux exigences de l'autre). Plus on évite le conflit, plus il s'installe et plus l'emprise se fait forte.
- **Le syndrome du sauveur** : le profil type de la victime est très empathique et elle a besoin d'aider les autres, au détriment d'elle-même. Elle va mettre ses qualités et compétences au service de l'autre avec beaucoup de dévouement et un certain sens du sacrifice. Elle trouve sa place dans la relation en palliant aux manques de l'autre. Elle attend une reconnaissance que le manipulateur ne lui exprimera jamais...

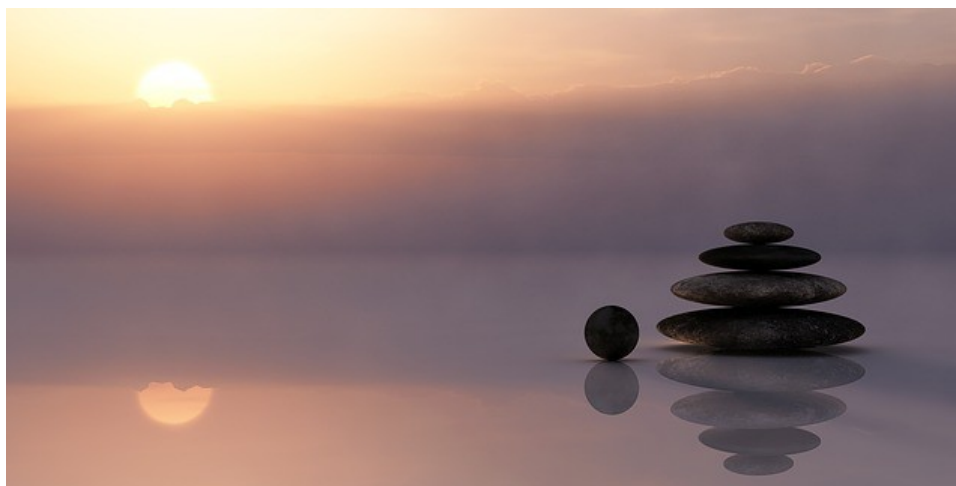
## Manipulateur et manipulé : la rencontre programmée...

L'auteur de ce livre nous propose 6 signes qui doivent nous interpeller et nous pousser à **dire stop** :

1. **"Votre identité propre est mise en doute"** : nous avons vu comment le manipulateur crée la confusion dans l'esprit de sa victime. Le pervers ne va jamais valider ou reconnaître sa victime, et celle-ci voit son identité se désagréger petit à petit. Il faut donc dire stop lorsqu'on commence à douter de soi et à se remettre en question (dans le mauvais sens du terme, en se demandant si le problème vient de nous...).
2. **"Vous avez une sensation de malaise diffuse"** : le doute décrit au premier point engendre un malaise et de l'anxiété. Il faut donc dire stop lorsque on ne sait plus quoi penser de la situation et qu'on n'arrive plus à se projeter dans l'avenir.
3. **"Vous ne cessez de ruminer ce qu'il vous dit, ce qu'il vous fait"** : c'est le résultat de la confusion et du doute dans l'esprit de la victime qui tente en vain de comprendre la situation et d'y trouver un sens. Ressasser sans cesse c'est est le signe d'un traumatisme. Il faut donc dire non lorsqu'on revit les scènes en boucle, en s'épuisant à y trouver une réponse ou du sens.
4. **"Vous n'êtes jamais serein quand le manipulateur est dans les parages"** : le sentiment d'insécurité est constant, la victime est constamment en état de vigilance et s'épuise encore davantage. Il faut dire stop lorsque la personne occupe constamment nos pensées et qu'on la craint, qu'elle soit présente ou non.
5. **"Vous n'êtes plus capable de décider et d'agir"** : car vous ne savez plus si vous êtes dans le juste ou le faux. Il faut dire stop lorsqu'on n'arrive plus à se positionner, notamment concernant la relation en question.
6. **"Vous êtes victime de troubles physiques et psychologiques"** : ce sont



principalement les manifestations d'un état constant d'anxiété (perte de confiance en soi, sentiment d'infériorité, troubles du sommeil, de l'alimentation, maux physiques divers, fatigue et dépression). Il faut dire stop si on constate certains de ces signes ou si on se dit que l'autre "nous rend malade".



## Partie 3 : Se sortir de la manipulation : les stratégies efficaces

### Sortez du mensonge !

Dans une relation de manipulation, **la victime a également une responsabilité, notamment au début de la relation** où elle va chercher la promesse d'une vie meilleure dans la personnalité du pervers narcissique. Ces promesses sont pourtant souvent trop belles pour être réalistes et la victime se ment à elle-même pour y croire. Elle entre dans un état de **distorsion cognitive** où elle ne voit plus la réalité telle qu'elle est. Pour se défaire de l'emprise du manipulateur, elle doit identifier cette distorsion.

Voilà les principales distorsions cognitives que la victime peut rencontrer et comment en sortir :

- **Arrêter de se faire des films** : la victime s'autopersuade que la réalité correspond à son rêve, en se basant sur de petits détails insignifiants. Par exemple, prendre un petit compliment anodin comme le signe que l'autre est prêt à nous demander en mariage. La solution : être plus objectif, ne pas interpréter les paroles de l'autre et accepter de voir la réalité sans se projeter dans des scénarios qui combleraient nos manques.
- **Ne pas voir uniquement le côté "blanc" des choses** : certains voient tout en

noir... le manipulé, lui, voit tout en blanc et met de côté tous les signes qui contrediraient cette vision idyllique. La solution : se rappeler que les choses ne sont jamais toutes noires ou toutes blanches, et que ce sont justement les nuances qui permettent de garder un esprit critique.

- **Mettre de la distance entre les émotions et la situation** : au début de la relation, les émotions sont très intenses, la personne est tellement parfaite ! Cet état émotionnel devient la référence et la victime le maintient malgré les circonstances qui changent et ne sont plus forcément porteuses de cette charge émotionnelle. La solution : se rappeler que les émotions sont temporaires, dépendantes d'une situation momentanées et les voir sous cet angle réaliste. Ne tombons pas dans le piège du manipulateur qui veut justement nous faire croire que tout sera toujours beau ! Ces émotions sont le signe qu'une aspiration ou un rêve n'est pas assouvi : étudions comment nous pouvons compter sur nous-mêmes pour le réaliser.
- **Éviter de cataloguer l'autre** : la victime va coller une ou deux étiquettes flatteuses sur le manipulateur et ne pas voir le reste de sa personnalité. La solution : ne pas se voiler la face, se demander si la personne correspond vraiment à cette étiquette ou si c'est nous qui le désirons... Trouver d'autres qualificatifs (positifs ou négatifs) qui dresseront un portrait complet et réaliste de la personne.
- **Ne pas tout prendre personnellement** : la victime a tendance à tout prendre pour elle et à se rendre responsable de ce que l'autre vit. Elle va donc tout faire pour rendre l'autre heureux et ne pas le décevoir, c'est le terrain propice à la manipulation ! La solution : voir l'ensemble de la situation et les différents facteurs indépendants de soi qui peuvent l'expliquer.
- **Arrêter de se "sentir obligé"** : la victime se sent constamment obligée de respecter les règles de savoir-vivre ensemble et d'obéir aux normes sociales de gentillesse, loyauté, politesse, etc. Elle se laissera marcher sur les pieds plutôt que d'aller à l'encontre de ces règles. La solution : arrêter de dire "je dois...", "il faut..." et faire davantage confiance à son intuition qui nous dira si quelque chose est juste ou non.

## Mettez-vous des limites !

Nous l'avons vu, le seuil de tolérance de la victime d'un pervers narcissique est très élevé. Il faut donc le faire revenir à un niveau raisonnable en **posant des limites** et en clarifiant pour soi ce qui est acceptable/supportable pour soi ou non, en terme de mots ou d'actes.

**Analyser les paroles de l'autre** peut être un bon moyen pour se rendre compte des limites qui sont dépassées. On peut les écrire ou les enregistrer, puis les réécouter à tête reposée ou les faire écouter à quelqu'un d'autre. Antoine Spath nous propose de petits symboles à accoler à chaque parole pour les définir lorsqu'elles sont négatives (des paroles qui tuent, submergent, embrouillent, etc.) ou positives (des paroles qui réparent, touchent, relient, etc.). En fonction de la somme de ces symboles, on peut observer le





discours de manière plus objective et prendre conscience du schéma relationnel.

Pour poser les limites, il faut également **être conscient de ses besoins** : qu'est-ce que je veux et qu'est-ce que je veux de l'autre ? qu'est-ce que je peux donner et qu'est-ce que l'autre peut me donner ? Etc. Il y a différents types de besoins : physiologiques, de sécurité, d'appartenance, d'estime, d'accomplissement. Ces besoins ont été hiérarchisés par Abraham Maslow sous forme de pyramide : une fois qu'un niveau est satisfait, c'est les besoins du niveau suivant qui sont à assouvir. Les manipulateurs peuvent agir à différents niveaux : en empêchant la victime de dormir (besoin physiologique), en la coupant de son cercle social (besoin d'appartenance), en la dénigrant (besoin d'estime), etc.

Une fois nos besoins identifiés, il ne faut pas laisser le manipulateur jouer sur ce terrain. Si nos besoins ne sont pas satisfaits ou si leur satisfaction est soumise aux conditions de l'autre, **il faut dire stop !**



## Apprendre à dire non aux autres, et oui à soi !

**L'assertivité** est "*la capacité à énoncer des assertions, c'est-à-dire des propositions affirmatives ou négatives qu'on avance et qu'on donne comme vraies, dans le respect de l'autre. C'est la capacité à exposer et à défendre son point de vue sans nier celui de l'autre, à faire valoir ses idées sans dénigrer celles de l'autre*".

**Les personnes manipulées manquent justement d'assertivité** : il faut donc la développer et apprendre à dire non et à affirmer ses propres idées. L'assertivité permet de contrer le doute et la confusion qu'essaie d'installer le manipulateur et de maintenir sa propre identité là où le manipulateur essaie de la détruire.

**Apprendre à dire non** est quelque chose qui s'entraîne au quotidien ! Essayez par exemple de dire "non" trois fois par jour dans des situations différentes, ou de donner votre avis, vous exprimer, là où vous ne l'auriez habituellement pas fait. Ce n'est pas facile, mais on s'y habitue doucement en le faisant. Par exemple, revenez sur votre décision lorsque vous choisissez quelque chose face à un vendeur, déclinez une invitation, refusez un appel de démarchage téléphonique.

Un autre exercice consiste à **ne pas abandonner une demande** ou un besoin jusqu'à ce qu'il soit reconnu par l'autre. Identifiez clairement votre besoin et répétez-le plusieurs fois.

**Nous avons toujours le choix de dire oui ou non.** L'auteur nous propose de nous aider de deux symboles, par exemple deux tampons "accepté" ou "refusé". Demandez vous mentalement quel tampon vous apposeriez sur les propositions qu'on vous fait : vous êtes alors obligés de clarifier votre position.

La manque d'assertivité vient souvent du fait de ne pas laisser parler son cœur ou son intuition. Pour s'y exercer, on peut se mettre à l'écoute de notre corps et de nos sensations face à une demande. Une hésitation ? Une sensation diffuse de malaise ? Une réaction de protection ? Cela montre que la proposition n'est pas en accord avec vos besoins et il est mieux de la décliner.

Lorsqu'on dit non, c'est qu'on dit oui à quelque chose d'autre... Dire non à une demande de l'autre, c'est **dire oui à un de nos besoins**. Identifiez ce que vous désirez et la conséquence d'un non ou d'un oui sur ce désir.

Certaines personnes ont plus de difficultés à dire non à leur patron, d'autres à leurs proches. Identifier les situations qui nous posent le plus de problèmes et comprendre quelles pensées ou émotions sont des obstacles permet de voir que c'est la peur qui nous bloque. La peur d'être jugé, la peur de blesser, la peur de ne pas être aimé : il est possible de les transformer en pensées plus positives et réalistes. Par exemple, refuser un dossier au travail ne va pas faire de nous un fainéant mais va nous permettre de mieux nous concentrer sur les autres dossiers, ce que notre patron appréciera.

Pour apprendre à exprimer ses besoins et ne pas laisser le manipulateur prendre le dessus, le psychologue Thomas Gordon propose la formule suivante qui permet d'éviter le "tu" de reproche et de parler en "je" :

**Quand tu... je me sens... car j'ai besoin de... donc je te demande... afin que...**

Exercez-vous à utiliser cette formule pour énoncer vos besoins !

## **Conclusion de ce livre sur la manipulation et les pervers narcissiques**

A la fin de ce livre, l'auteur nous rappelle qu'en cas de manipulation violente par un pervers narcissique, il est souvent **difficile de faire face seul** et d'appliquer les méthodes décrites ci-dessus. **Une aide extérieure est alors la bienvenue**, ne serait-ce que pour être reconnu en tant que victime et sortir de cet état.

En outre, Antoine Spath nous rappelle qu'**un pervers narcissique est totalement démuni face à une personne qui garde l'esprit clair et la tête froide**, c'est notre arme ultime de protection !





## La minute bibliothérapie

### Comment utiliser ce livre "Déjouer les pièges des manipulateurs et pervers narcissiques" dans un cadre bibliothérapeutique ?

**Si vous ne vous êtes jamais retrouvés face à un pervers narcissique et que vous n'avez pas le profil de la victime type**, ce livre peut vous permettre de mieux comprendre, avec votre regard externe, ce qu'une personne peut vivre lorsqu'elle est sous l'emprise d'un pervers narcissique. Qui sait, peut-être aurez-vous l'occasion d'aider un jour un de vos proches dans cette situation ? De plus, **comprendre les stratégies de manipulation** nous aide à ne pas en abuser nous-mêmes dans notre vie quotidienne et à favoriser une communication harmonieuse avec notre entourage. Je vous invite donc à essayer d'**identifier quelques tendances** que vous pourriez avoir et à y faire attention pour faciliter vos relations !

Si, après cette lecture, **vous identifiez en vous certains traits qui pourraient faire de vous une victime potentielle** d'un pervers narcissique, je vous encourage à y réfléchir ! La prise de conscience est votre première arme. Pour cela, vous pouvez par exemple utiliser [ma fiche de lecture à télécharger](#) pour vous aider à cheminer avec ce livre.

Et si vous vous reconnaissez dans ce livre et que le caractère abusif et manipulateur d'une relation que vous vivez commence à vous apparaître, n'hésitez surtout pas à trouver de l'aide ! Le travail avec un tel livre peut être extrêmement utile dans un premier temps, mais la reconstruction après une telle expérience prend beaucoup de temps et demande de se faire accompagner.

### Mon avis personnel

Ce livre est le deuxième que je lis sur ce sujet en peu de temps car j'ai également écrit un article sur le pervers narcissique pour le blog MariaMedita.com ([pour aller lire cet article, c'est ici !](#)). Et je vous avoue que cela a été une sacrée expérience ! Bien sûr, je



connaissais le mot "pervers narcissique", mais sans réellement savoir de quoi il s'agissait. Je ne crois pas avoir le profil d'une victime, je ne suis pas quelqu'un de facilement manipulable, mais ces lectures m'ont énormément appris et j'ai maintenant l'impression d'être capable de plus de compréhension et d'empathie envers les personnes qui vivent ce genre de relations, que ce soit la victime ou le bourreau.

C'est ce que j'apprécie énormément avec les livres : quels que soient les types de livres, ils ouvrent notre horizons et nous aide à [comprendre le monde](#) ! Après cette lecture, mon monde est un peu plus riche de savoir !

Avez-vous trouvé ce résumé utile ? Vous a-t-il donné envie de lire le livre complet ? Ou alors avez-vous déjà lu ce livre "[Déjouer les pièges des manipulateurs et pervers narcissiques](#)" ? **Partagez vos impressions [sous l'article en ligne](#) !** Et rendez-vous le mois prochain pour un nouveau livre de développement personnel.

Pour lire l'article du mois dernier c'est ici : "[Traité de morale pour triompher des emmerdes](#)"

**Si vous aimez les réseaux sociaux**, venez me dire bonjour par ici :

Facebook <https://www.facebook.com/aline.bibliotherapie/>

Instagram <https://www.instagram.com/deslivrespourcheminer/>

Twitter <https://twitter.com/deslivrespurch>



Vous désirez prendre soin de vous par la lecture ? Je vous offre gratuitement mon guide « Les 7 étapes de la lecture consciente » !

Pour le télécharger, cliquez ici : [Mon guide gratuit de bibliothérapie à la maison](#)



## Table des matières

|   |    |
|---|----|
| Partie 1 : La manipulation est partout : ouvrez l'œil !.....                | 3  |
| Qu'est-ce que la manipulation ?.....  | 3  |
| Pourquoi manipuler ?.....   | 4  |
| Les portes d'entrée de la manipulation.....                                 | 4  |
| Les outils du manipulateur.....   | 5  |
| Manipulation : de la confusion à l'emprise.....                             | 8  |
| Les signaux d'alerte.....   | 8  |
| La manipulation par le pervers narcissique : un scénario bien rodé.....     | 9  |
| 1. La lune de miel.....   | 9  |
| 2. La phase de déstabilisation ou de dévalorisation.....                    | 10 |
| 3. La phase d'isolement.....  | 10 |
| La manipulation perverse : prédation et emprise.....                        | 10 |
| La prédation.....   | 10 |
| L'emprise.....  | 11 |
| Partie 2 : Manipulateurs et manipulés, qui sont-ils ?.....                  | 12 |
| Portrait du manipulateur.....   | 12 |
| Le pervers narcissique.....   | 12 |
| Portrait du manipulé.....   | 13 |
| Manipulateur et manipulé : la rencontre programmée.....                     | 14 |
| Partie 3 : Se sortir de la manipulation : les stratégies efficaces.....     | 15 |
| Sortez du mensonge !.....   | 15 |
| Mettez-vous des limites !.....  | 16 |
| Apprendre à dire non aux autres, et oui à soi !.....                        | 17 |
| Conclusion de ce livre sur la manipulation et les pervers narcissiques..... | 18 |
| Comment utiliser ce livre dans un cadre bibliothérapeutique ?.....          | 19 |
| Mon avis personnel.....   | 19 |