

MANIPULATION

LE MANUEL DU PARFAIT MENTALISTE

Par Félix Boussa

www.apprendre-a-manipuler.com

La manipulation, c'est mal ! Non ?

Voyez la manipulation comme un couteau. Avez-vous déjà tué quelqu'un avec un couteau ? Non, il vous sert avant tout à manger. C'est la même chose pour la manipulation : à chacun d'en faire bon usage.

La manipulation est une science sociale comme une autre : on peut l'utiliser pour nuire mais on peut surtout l'utiliser pour se protéger des autres manipulateurs. On peut l'utiliser pour faire le bien autour de soi : la manipulation a mauvaise presse parce que ses utilisateurs les plus médiatisés sont des manipulateurs toxiques. Mais les médias adorent cataloguer ce qu'ils ne comprennent pas : le problème est le même avec les jeux-vidéos, jugés violents et dangereux. Les médias ne savent pas de quoi ils parlent.

Dans ce guide et sur mon blog, je n'explique aucune technique de manipulation dite « toxique ».

Il est de votre devoir d'utiliser toutes les techniques que vous apprendrez prochainement pour accomplir des choses bénéfiques et humanistes. Influencez votre entourage dans le bon sens, protégez-vous des manipulateurs, ouvrez votre esprit à de nouvelles idées. Mais ne tombez pas dans le piège de la manipulation toxique, car il se refermera sur vous un jour ou l'autre et vous le regretterez amèrement.

Pourquoi devez-vous apprendre à manipuler ?

La manipulation apporte **3 choses fondamentales** à celui qui s'y intéresse véritablement :

- DU **CHARISME** -
- DE LA **CONFIANCE** -
- DE L'**INTELLIGENCE** -

Ces 3 caractéristiques sont **essentielles** si vous souhaitez :

- **Changer** de job ou **évoluer** dans votre job ;
- Devenir **populaire** et **influent** dans votre cercle social (au travail, à l'école, dans la vie en général) ;
- **Séduire, plaire**, faire en sorte que les gens se **rappellent** de vous ;
- Vivre une vie plus **extraordinaire**, **arrêter** d'être « M. Tout-Le-Monde » ;
- **Démasquer** et **anéantir** les manipulateurs et les menteurs qui abusent de vous ;

La manipulation est un moteur social. Vous pouvez faire sans, et ramer avec vos bras. Vous pouvez aussi l'utiliser, et mettre le turbo ! Bonne lecture.

Sommaire

Première partie : 4 techniques importantes de manipulation sociale

Deuxième partie : des mises en situation de vos nouvelles connaissances

*Pour rendre votre lecture et votre apprentissage les plus agréables possible,
j'ai fait le choix de n'expliquer qu'une notion par page.*

La technique de l'engagement

Cette technique de manipulation consiste à demander plusieurs petits services à votre interlocuteur avant de lui en demander un plus conséquent. Une variante consiste à faire dire « oui » plusieurs fois de suite à votre interlocuteur pour le forcer à dire « oui » à votre demande finale.

Exemple : demandez l'heure à quelqu'un dans la rue avant de lui demander quelques euros. Vous l'engagez grâce à une demande bénigne (l'heure) et vous le préparez à une demande plus conséquente (quelques euros pour prendre votre bus gratuitement). Cet exercice a fait ses preuves, croyez-moi (ou essayez-le).

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

La preuve sociale

La preuve sociale est un concept sociologique très célèbre, selon lequel un individu ne sachant ni quoi faire ni quoi penser aura toujours tendance à suivre le comportement ou le point de vue des gens qui l'entourent. Autrement dit, c'est l'effet « mouton ».

Exemple : les rires préenregistrés dans les séries télévisées pour vous pousser à rire, les faux clients à l'entrée des bars ou des restaurants pour vous pousser à entrer, les sondages d'opinion publique pour manipuler vos choix.

Elles ne vous viennent peut-être pas à l'esprit, mais **il existe énormément de situations dans la vie quotidienne où vous pourrez mettre à profit cette technique pour manipuler votre entourage.** Nous verrons tout cela ensemble un peu plus loin.

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

Le syndrome de Milgram

L'expérience Milgram est une des plus célèbres expériences de psychologie sociale au monde. Milgram a mis en scène une sorte de jeu auquel participe un cobaye. Un scientifique posait des questions à ce cobaye : s'il répondait faux, il devait infliger des décharges électriques à une troisième personne assise dans une cage. Le scientifique allait jusqu'à demander au cobaye d'infliger des décharges de 450V à cette personne. Bien sûr, la personne dans la cage était un acteur et simulait la douleur en criant quand on le lui demandait.

Ceci dit, la majorité des cobayes a accepté d'infliger des chocs électriques à la victime simplement parce qu'une autorité jugée légitime (le scientifique) lui en donnait l'ordre. On appelle cette soumission absurde à l'autorité le syndrome de Milgram. L'article complémentaire vous explique **comment faire preuve d'autorité dans votre vie quotidienne et comment influencer votre entourage grâce à cette autorité.**

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

Le réflexe de Pavlov

Ivan Pavlov étudiait les réflexes chez l'être humain. En faisant écouter le tic-tac d'un métronome à son chien à chaque fois qu'il lui donnait à manger, Pavlov réussit par la suite à faire saliver son chien simplement en lui faisant entendre le « tic-tac » du métronome. On appelle cela un conditionnement Pavlovien.

Les publicitaires raffolent de ce processus psychologique pour vous manipuler grâce à la télé et à la radio. Nous allons voir comment ils s'y prennent et comment vous pouvez y échapper.

Plus tard, nous verrons comment profiter des réflexes de Pavlov pour manipuler une personne (dans le but de vous faire apprécier et admirer).

En savoir plus...

[Cliquez ici pour lire l'article complémentaire](#)

Comment utiliser ces techniques ?

Vous venez d'apprendre les 4 techniques de base que tout grand manipulateur se doit de connaître. Il en existe bien d'autres, **que je réserve pour la suite à ceux qui veulent aller plus loin...**

Il ne suffit pas de les apprendre par cœur pour savoir les appliquer, loin de là ! Il faut maintenant comprendre dans quel contexte et dans quelles circonstances les utiliser.

Pour vous aider, voici une liste d'articles que j'ai écrits ces derniers mois. Je les ai classé de telle manière à rendre votre apprentissage de la manipulation le plus ludique possible. N'hésitez pas à prendre votre temps pour lire tous ces articles, n'ingurgitez pas tous le même jour !

Ce manuel n'est qu'une étape dans votre apprentissage. Il vous permettra d'avoir une vue très globale de la manipulation **avant de plonger réellement dans votre formation.**

Première étape

Apprenez des tournures de phrases
et quelques techniques lexicales

Si je devais expliquer la manipulation en une seule et unique phrase ce serait celle-là : « manipuler une personne, c'est flatter son égo ».

Vous manipulerez sans mal un égocentrique, parce qu'il ne regarde que lui. Pour flatter l'égo d'un interlocuteur, il existe 2 méthodes simples :

« Surprenez les inconnus et gagnez leur confiance en un clin d'œil : [lire l'article](#) »

« Jouez avec l'égo de votre interlocuteur pour l'influencer et obtenir ce que vous voulez : [lire l'article](#) »

Passons à votre élocution. Il existe des techniques très puissantes qui permettent d'influencer votre interlocuteur... simplement grâce à la tournure de vos phrases !

« Manipulez les émotions de votre interlocuteur grâce à une simple tournure lexicale : [lire l'article](#) »

« Faites cracher le morceau à vos interlocuteurs grâce une astuce toute simple : [lire l'article](#) »

Deuxième étape

Découvrez l'empathie et développez cette faculté
hors-du-commun

L'empathie est apparue au temps des druides. On disait que les druides étaient empathiques avec les animaux : cela voulait dire qu'ils savaient les comprendre et communiquer avec eux.

Plus tard, les psychologues ont réussi à décrire et à expliquer plus précisément cette notion un peu complexe qu'est l'empathie humaine. Dans cet article, j'explique avec des mots simples de quoi il s'agit :

« L'empathie : une technique psychologique proche d'un pouvoir magique : [lire l'article](#) »

Intéressant n'est-ce pas ? Vous vous demandez peut-être comment développer votre empathie. Voici deux articles qui vont expliqueront plusieurs techniques et plusieurs exercices pour vraiment réussir.

« Les 5 étapes qui feront de vous quelqu'un d'empathique au quotidien : [lire l'article](#) »

**« 2 exercices au quotidien pour booster votre empathie
et mieux comprendre votre entourage : [lire l'article](#) »**

« Le guide de survie : vivez votre empathie sans souffrir : [lire l'article](#) »

Troisième étape

Apprenez à démasquer les menteurs...
... et mettez au point le mensonge parfait

Si le manipulateur veut grimper en haut de l'échelle sociale, il doit savoir démasquer les menteurs. Le mensonge est humain, on ne peut pas y échapper. Quelques lecteurs et moi-même avons tenté l'expérience de ne pas mentir pendant une semaine. Vous savez quoi ? Un vrai calvaire !

« Organisez votre suicide social : arrêtez de mentir pendant une semaine : [lire l'article](#) »

Il existe un bon paquet de techniques pour apprendre à démasquer les menteurs. J'explique des techniques inédites dans ces 3 billets. Bien évidemment, vous pouvez aussi lire mes explications pour **apprendre à mentir**. En sachant tout cela, vous n'avez quasiment aucun risque de vous faire prendre !

« Démasquez les menteurs et les escrocs grâce à 6 techniques très pratiques : [lire l'article](#) »

**« Une nouvelle technique pour démasquer un menteur en quelques secondes :
créez un dilemme : [lire l'article](#) »**

Quatrième étape

Protégez-vous de l'influence et de la manipulation
des médias et de la publicité

La manipulation médiatique est un véritable fardeau pour notre société. J'ai beaucoup réfléchi à ce sujet et mes réflexions m'ont poussé à écrire de nombreux articles.

On dit souvent que la télévision manipule les foules. Oui.... Mais comment s'y prend-t-elle ? Peu de gens savent répondre à cette question, pourtant simple.

Voici 4 articles qui vous donneront énormément d'informations sur la question : les images subliminales existent elles et fonctionnent-elles ? Pourquoi l'ordre des publicités est-il mûrement réfléchi ? Pourquoi les stades de foot sont placardés de pub les jours de grand match ? Etc.

Les images subliminales dans la publicité : comment nous manipulent-elles depuis 50 ans ?

Comment la publicité manipule vos esprits : 5 techniques auxquelles vous n'auriez jamais pensé

Comment les journaux télévisés vous manipulent et comment vous en protéger facilement

10 stratégies de manipulation que les politiques et les médias utilisent pour nous contrôler

Tout s'est bien passé ?

On se retrouve dans la suite de la formation pour discuter de choses **encore plus intéressantes** et **encore plus pointues**. Encore une fois, j'insiste : ne vous reposez pas sur les acquis de ce manuel en pensant que vous avez « tout appris ». Le chemin est long.

Le plus important reste la mise en pratique, au quotidien.

A très bientôt,
Félix