

Les 30 critères du Manipulateur

par Isabelle Nazare-Aga

Extrait du livre “Les manipulateurs sont parmi nous” – Les éditions de l’Homme

*Trente caractéristiques bien précises définissent les manipulateurs « pervers narcissiques ». Pour savoir si nous avons affaire à un manipulateur, nous devons extraire de la liste suivante **au moins 14 de ces caractéristiques**. En deçà de ce nombre, il s’agit plutôt d’attitudes isolées, certes néfastes à une relation épanouissante, mais qui ne nous permettent pas de parler de « manipulateur ».*

Afin de vous aider à répondre, notez après chaque critère, un exemple précis l’illustrant.

1. Il culpabilise les autres au nom du lien familial, de l’amitié, de l’amour, de la conscience professionnelle

.....
.....
.....
.....

2. Il reporte sa responsabilité sur les autres, ou se démet des siennes

.....
.....
.....
.....

3. Il ne communique pas clairement ses demandes, ses besoins, ses sentiments et opinions

.....
.....
.....
.....

4. Il répond très souvent de façon floue

.....
.....
.....
.....

5. Il change ses opinions, ses comportements, ses sentiments selon les personnes ou les situations

.....
.....
.....
.....

6. Il invoque des raisons logiques pour déguiser ses demandes

.....
.....
.....
.....

7. Il fait croire aux autres qu'ils doivent être parfaits, qu'ils ne doivent jamais changer d'avis, qu'ils doivent tout savoir et répondre immédiatement aux demandes et questions

.....
.....
.....
.....

8. Il met en doute les qualités, la compétence, la personnalité des autres : il critique sans en avoir l'air, dévalorise et juge

.....
.....
.....
.....

9. Il fait faire ses messages par autrui

.....
.....
.....
.....

10. Il sème la zizanie et crée la suspicion, divise pour mieux régner

.....
.....
.....
.....

11. Il sait se placer en victime pour qu'on le plaigne

.....
.....
.....
.....

12. Il ignore les demandes même s'il dit s'en occuper

.....
.....
.....
.....

13. Il utilise les principes moraux des autres pour assouvir ses besoins

.....
.....
.....
.....

14. Il menace de façon déguisée, ou pratique un chantage ouvert

.....
.....
.....

15. Il change carrément de sujet au cours d'une conversation

.....
.....
.....

16. Il évite ou s'échappe de l'entretien, de la réunion

.....
.....
.....

17. Il mise sur l'ignorance des autres et fait croire en sa supériorité

.....
.....
.....

18. Il ment

.....
.....
.....

19. Il prêche le faux pour savoir le vrai

.....
.....
.....

20. Il est égocentrique

.....
.....
.....

21. Il peut être jaloux

.....
.....
.....

22. Il ne supporte pas la critique et nie les évidences

.....
.....
.....

23. Il ne tient pas compte des droits, des besoins et des désirs des autres

.....
.....
.....

24. Il utilise souvent le dernier moment pour ordonner ou faire agir autrui

.....
.....
.....

25. Son discours paraît logique ou cohérent alors que ses attitudes répondent au schéma opposé

.....
.....
.....

26. Il flatte pour vous plaire, fait des cadeaux, se met soudain aux petits soins pour vous

.....
.....
.....

27. Il produit un sentiment de malaise ou de non-liberté

.....
.....
.....

28. Il est parfaitement efficace pour atteindre ses propres buts mais aux dépens d'autrui

.....
.....
.....

29. Il nous fait faire des choses que nous n'aurions probablement pas fait de notre propre gré

.....
.....
.....

30. Il fait constamment l'objet des conversations, même lorsqu'il n'est pas là

.....
.....
.....