

STÉPHANE THIBAUT

LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE



Analyse des personnalités
qui composent la tétrade et leurs
techniques de manipulation

STÉPHANE THIBAUT

LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE



Analyse des personnalités
qui composent la tétrade et leurs
techniques de manipulation

HONEY
PUBLISHING

Première édition originale : Octobre 2021

© 2021 Stéphane Thibaut

Cette oeuvre, y compris son contenu, est protégée par le droit d'auteur. Tous les droits sont réservés. La réimpression ou la reproduction (y compris par extraits) sous quelque forme que ce soit (impression, photocopie ou autre), ainsi que le stockage, le traitement, la copie et la diffusion à l'aide de systèmes électroniques de toute nature, en tout ou en partie, sont interdits. Tous les droits de traduction sont réservés.

Responsabilité pour les liens externes

Le livre contient des liens vers des sites Web de tiers, sur le contenu desquels l'auteur et l'éditeur n'ont aucune influence et dont ils ne peuvent donc pas garantir la pérennité. Pour le contenu des sites web liés, le fournisseur et responsable est l'opérateur du site web lui-même. Les pages liées peuvent être en état de vérification légale. Si, au moment du clic, la page est en cours de vérification, le lien peut ne pas se charger correctement. Il existe un contrôle permanent du contenu des sites liés, mais cela ne signifie pas qu'il y ait une violation de la loi. Si des violations légales sont détectées pendant le chargement, ces liens seront immédiatement supprimés.

Image de couverture : iconspro, Michal Sanca ; depositphoto

Impression/distribution : Amazon ou affiliés

Correction d'épreuves : Laura Mancando

Publié par Honey Publishing Company | Mode ASIN 978-3-96899-060-6

Table des matières



Introduction

Triade et tétrade : la partie la plus sombre de l'être humain

Le narcissisme subclinique

Machiavélisme subclinique

Psychopathie subclinique

Sadisme

Techniques de manipulation obscures

*Bonus : Vous voulez savoir comment vous débarrasser d'un
sombre manipulateur ?*

Conclusion

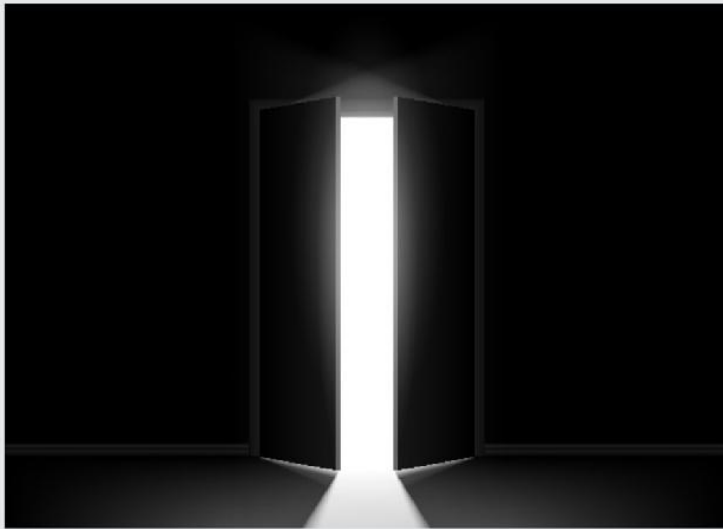
Bibliographie

Vous trouverez ici d'autres livres de l'auteur

Informations légales

Exclusions de responsabilité

Droits d'auteur



INTRODUCTION



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

L'estime de soi d'un adolescent et l'image qu'il a de lui-même dépendent principalement de la façon dont il a été traité au début de sa vie et presque entièrement de la génétique. Outre l'affection des parents, les limites qu'ils fixent ou la façon dont la famille est configurée, il existe une autre influence extérieure, comme le fait d'avoir un frère ou une sœur autoritaire ou un ami quelque peu excentrique.

Toutes ces personnes peuvent influencer un enfant pendant des décennies, et l'expérience et la répétition vont générer certaines habitudes comportementales à l'avenir : plus un événement est répété pendant l'enfance, plus il est susceptible d'être interiorisé et d'entraîner la répétition de certains comportements à l'âge adulte.

Selon le psychanalyste John Bowlby, „un attachement sain aux parents est l'une des composantes essentielles du bien-être de l'enfant“ (Goleman, 2006). En ce sens, leur empathie et leur sensibilité contribuent au sentiment de sécurité de l'enfant, tandis que leur absence peut entraîner de graves troubles du comportement et des conséquences dans les relations futures.

Ainsi, il existe des personnes qui, même à l'âge adulte, voient encore leurs relations sociales et personnelles du point de vue de leur enfance perturbée. Si les parents ne leur ont pas enseigné comment prêter attention aux autres, comment entamer une conversation, comment se connecter aux sentiments d'autrui et tant d'autres leçons de base, ils auront des problèmes émotionnels dans leurs relations.

Les compétences des parents modèlent celles de leurs enfants. C'est pourquoi les parents empathiques, anxieux et distants ont tendance à élever des enfants confiants, anxieux et évitants, respectivement.

Par exemple, des recherches ont montré que la moitié des réponses à un test donné par des enfants d'âge préscolaire qui avaient été négligés par leurs parents étaient incorrectes, reflétant une moins bonne capacité à reconnaître les émotions - les leurs et celles des autres - que celle des enfants qui avaient reçu une attention adéquate.

En grandissant, ces enfants ont tendance à entretenir des relations instrumentales avec les autres. Comme ils sont incapables de savoir ce qu'ils ressentent et qu'il n'y a pas de lien avec les autres, ils ne sont que des

instruments qu'ils utilisent pour satisfaire leurs besoins. Il y a une indifférence émotionnelle totale au reste du monde.

Normalement, plus vous partagez avec une personne et plus vous la connaissez, plus il est facile de savoir ce qu'elle ressent à un moment donné. Il y a un sentiment d'unité, de fusion des identités, parce que vous pouvez vous mettre à la place de l'autre à sa place et elle à la tienne. Dans ce cas, lorsqu'il existe une relation aussi étroite, vous pouvez même compléter ses phrases ou anticiper ce qu'elle veut. Il s'agit d'une relation "Je-Tu".

Cependant, dans le cas de ces personnes qui ont été tellement perturbées dès leur plus jeune âge, il ne peut y avoir une telle relation et il n'y a qu'un "je-cela". Ils manquent d'empathie et ne peuvent donc pas communiquer pleinement avec les autres, car ils ne peuvent pas se connecter avec eux.

Pour les êtres humains, qui sont sociaux par nature, il est essentiel de s'intégrer dans un groupe et de sentir qu'ils en font partie. Dans les temps anciens, elle était même essentielle à leur survie. Si ce besoin de proximité n'est pas satisfait, divers troubles émotionnels peuvent apparaître. En fait, le rejet ou la peur du rejet est l'une des causes de l'anxiété.

Par conséquent, lorsque nous nous attendons à être traités comme un „vous“ et que nous sommes traités comme un „ça“, nous nous sentons mal et vivons le rejet social comme une véritable souffrance. Il en va de même pour les autres lorsque nous ne les traitons pas correctement, comme ils l'attendent et le méritent.

L'empathie est essentielle pour éviter toute forme de cruauté. Si cette capacité n'existe pas ou est très rare, cette répression naturelle n'a pas lieu et, dans ce cas, nous tombons dans ce que les psychologues ont appelé la „triade noire“, composée de trois personnalités : le narcissisme, le machiavélisme et la psychopathie.

Bien que la psychologie de la personnalité ait été étudiée depuis le début du 20e siècle, ces types de traits de personnalité normaux, considérés comme socialement négatifs parce qu'ils sont inadaptés à l'individu et à son environnement, sont plus typiques de notre 21e siècle. C'est en effet en 2001 que Kowalski a identifié, pour la première fois, ces trois types de

personnalité, qui ont ensuite été approfondis par Paulhus et Williams à partir de 2002.

La raison de l'intérêt croissant porté à leur étude ces dernières années est que ces techniques obscures sont de plus en plus appliquées dans divers domaines, tels que le marketing et la publicité, le commerce, le lieu de travail, etc. mais passent souvent inaperçues.

La psychologie noire est chargée d'analyser la manipulation et le contrôle que ces types de personnes exercent dans divers environnements, par le biais de différentes tactiques non éthiques et trompeuses, dans le but d'amener la victime à faire ce que le manipulateur veut, mais sans en avoir conscience.

Ces trois personnalités partagent des traits très désagréables, en plus de l'absence d'empathie, tels que l'agressivité, l'insensibilité, la rancœur ou l'égoïsme. Dans les cas extrêmes, elle devient une maladie mentale grave, mais, à un niveau subclinique, elle est très courante dans la société actuelle et nous vivons entourés de personnes qui, en apparence, sont bonnes et gentilles, mais qui cachent certains traits malveillants pouvant avoir de graves conséquences pour les personnes avec lesquelles elles sont en relation.

Les narcissiques sont des êtres orgueilleux qui se croient supérieurs au reste de l'humanité et ont donc le droit d'en user comme bon leur semble. Leurs personnalités complexes sont dignes d'intérêt :

- Ils ont besoin de l'admiration de tous.
- Ils valorisent le succès et le veulent à tout prix.
- Ils cachent leurs émotions, notamment leur complexe d'infériorité.
- Ils ne font pas attention aux autres.
- Ils veulent contrôler les autres.
- Ils croient qu'ils méritent d'être le centre de l'univers, donc ils ne pensent pas que quelque chose cloche chez eux.

Parmi les traits de la personnalité machiavélique, les suivants sont les plus frappants :

- Ils manipulent les autres pour atteindre leur succès personnel.

- Ils n'ont pas de limites, car ils manquent d'éthique et de valeurs morales.
- Ils sont froids et calculateurs.

Les psychopathes subcliniques sont les plus dangereux. Ils sont également machiavéliques - mais pas l'inverse - et possèdent donc les mêmes sombres qualités, plus quelques autres, par exemple :

- Ils déshumanisent les gens.
- Ils trompent pour atteindre leurs objectifs.
- Ils manquent de sensibilité.

Nombre de ces adjectifs peuvent s'appliquer à n'importe quelle personnalité et, en fait, il existe des relations entre elles, le machiavélique et le psychopathe ayant le plus de points communs.

Plus récemment, en 2011, on a commencé à considérer qu'il existait encore une quatrième personnalité qui partageait de nombreux traits sombres, le sadisme, et il a été décidé de former une tétrade sombre.

Nous avons l'habitude d'associer le sadique à un type de comportement sexuel. Cependant, ils sont une personnalité à part entière et, à ce titre, leurs penchants se manifestent dans tous les domaines de leur vie. Ce sont des êtres cruels, qui aiment voir et faire souffrir les autres. En raison de cette cruauté manifeste et de ce manque d'empathie, ils méritent une place dans le groupe des personnalités sombres.

Les narcissiques, les machiavéliques, les psychopathes et les sadiques - tous subcliniques - manipulent les autres, individuellement. Cependant, la manipulation obscure peut aussi être le fait de groupes, comme les sectes, ou même de certains gouvernements et médias. Dans un cas comme dans l'autre, l'objectif est d'orienter le comportement d'autrui, en modifiant ou en déformant la vision qu'il a de lui-même et de la réalité qui l'entoure, afin qu'il accepte la vision que le manipulateur souhaite qu'il ait.

Pour essayer de savoir si nous sommes victimes d'une sombre manipulation dans un domaine de notre vie, il est utile, tout d'abord, de connaître en profondeur toutes ces personnalités, leurs traits de caractère, leur comportement, les moyens par lesquels elles peuvent exercer cette manipulation, les tactiques qu'elles utilisent et comment nous pouvons

éviter de tomber dans leurs filets en apprenant à utiliser leurs astuces contre elles.



**TRIADÉ ET TÉTRADE : LA PARTIE
LA PLUS SOMBRE DE L'ÊTRE
HUMAIN**



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

„Nous agissons comme nous sommes, pensons et croyons. Nous sommes ce que nous pensons, nous pensons ce que nous croyons et nous croyons ce qu'on nous a appris““.

(J. I. Azkue)

La tétrade sombre est composée de personnes qui vivent autour de nous et dont les traits de personnalité sont plus communs que nous ne le pensons. Ils travaillent généralement comme politiciens, avocats, médecins ou hommes d'affaires, entre autres. En bref, les personnes qui suscitent l'intérêt et l'admiration, car elles sont séduisantes et charmantes.

Derrière ce masque, cependant, ils cachent leur sombre personnalité, qui les pousse à manipuler, tromper et abuser des personnes plus faibles, qu'ils détruisent afin de se sentir importants.

Bien que la psychologie de la personnalité ait suscité un grand intérêt tout au long du siècle dernier, ce n'est qu'en 2002 que les psychologues Paulhus et Williams ont commencé à concentrer leur attention sur les personnalités présentant les caractéristiques humaines les plus négatives, avec un profil sombre et nuisible qui peut être criminel et affecter jusqu'à 10 % de la population. Il s'agit de la "triade noire", dont les trois composantes sont la personnalité narcissique, la personnalité machiavélique et la personnalité psychopathique, toutes subcliniques.

Pour ces auteurs, chaque membre de la triade est un " personnage sinistre/obscur et socialement destructeur, avec des tendances comportementales telles que la grandiosité, la froideur émotionnelle, la manipulation et l'agressivité " (Pozueco, 2015), ainsi qu'un " personnage socialement opposé" (Mora, 2019).

À cette triade sombre, les psychologues Kaufman et Yaden, de l'université de Pennsylvanie (États-Unis), opposent la "triade claire", dont les composantes ont en commun l'empathie, la compassion et l'altruisme.

Quelques années plus tard, en 2011, Paulhus a proposé la nécessité d'inclure une nouvelle composante sombre aux trois existantes, pour être considérée comme une "tétrade sombre". Cette nouvelle personnalité serait le sadisme, qui partage avec les autres, entre autres choses, son manque de sensibilité.

Similitudes entre les êtres sombres

Les personnalités tétrades ont une certaine prédisposition génétique et possèdent des caractéristiques qu'elles développent tout au long de leur vie. Toutefois, un gène hérité ne suffit pas à déterminer leur personnalité.

En fait, un gène seul n'est rien. Ce qui détermine réellement leur noirceur vient de l'influence des figures d'autorité de leur enfance, qui leur ont causé des traumatismes qu'ils n'ont jamais surmontés.

Ce sont des personnes qui pensent toujours à elles-mêmes et au bénéfice qu'elles peuvent tirer des autres, qui essaient de s'imposer et qui sont toxiques et dangereuses, endommageant tout ce qu'elles touchent. Leurs principales caractéristiques sont :

- manipulation et tromperie
- persuasion
- désir de contrôle et de pouvoir
- l'insensibilité au mal d'autrui
- égocentrisme
- manque d'intégrité et d'éthique
- méchanceté
- égoïsme
- manque d'empathie
- agressivité
- perfectionnisme
- indépendance
- aversion sociale et déconnexion avec les autres
- matérialisme
- impulsivité
- un certain intérêt pour la célébrité
- manque d'humilité

- une vie erratique
- déficits socio-émotionnels
- problèmes interpersonnels.

Cependant, ils ne partagent pas tout. Il s'agit de trois types de personnalité distincts qui sont en corrélation les uns avec les autres, mais qui diffèrent à certains égards (Barrilaro 2020).

- - Agressivité et violence (Pailing et al., 2014 ; Dinic et Wetag, 2018 ; Paulhus et al., 2018).
- - Faible empathie affective (Wai et Tiliopoulos, 2012 ; Jonason et Kroll, 2014 ; Pajevic et al., 2018).
- - De fortes motivations pour l'amélioration de soi, la réussite, le pouvoir, l'argent, l'hédonisme et le sexe instrumental à court terme (Jonason et al., 2008 ; Kajonius et al., 2015 ; Balakrishna et al., 2017).
- - Les comportements contre-productifs et coercitifs sur le lieu de travail (O'Boyle et al., 2012 ; Jonason et al., 2014).
- - L'amour impitoyable, avec des niveaux élevés d'infidélité, de flânerie active, de jeu, d'utilité pratique et de préférence pour les aventures d'un soir et les amis avec avantages (Jonason et Kavanagh, 2010 ; Jonason et Buss, 2012 ; Koladich et Atkinson, 2016). Mecanismos de defensa inmaduros (Richardson y Boag, 2016).

Características de la tríada oscura (Kaufman, Yaden, et al., 2019)

Différences entre les différentes personnalités

Bien que la psychopathie semble être priorisée par rapport au reste des personnalités sombres, selon Lilienfeld et Andrews, il existe un certain chevauchement entre toutes ces personnalités (Fariñas-Ferro, 2018).

Pour Paulhus et Williams, la plus grande convergence se situe entre la psychopathie et le narcissisme. D'autres auteurs affirment que les personnalités qui se ressemblent le moins sont le narcissisme et le

machiavélisme (Pozueco, 2015). Cependant, pour des auteurs tels que Muris, Merckelbach, Otgaar et Meijer, il existe une relation plus forte entre la psychopathie et le machiavélisme (Fariñas-Ferro, 2018).

Le machiavélisme et le narcissisme sont considérés comme plus proches l'un de l'autre que de la psychopathie, car il existe une croyance selon laquelle l'intérêt personnel est si grandiose qu'il contribue au bien commun, même si les personnes concernées restent des victimes. Ce n'est pas le cas de la psychopathie, car ce type de personnalité ne considère pas ces questions et ne s'y intéresse pas.

Toutes les tétrades ont une tendance à l'agression, mais elles diffèrent dans leur intention :

- Les narcissiques peuvent aller jusqu'à recourir à la violence physique s'ils sentent que leur image de soi est menacée et que leur fierté est blessée.
- Les psychopathes sont les plus violents et attaquent lorsqu'ils voient une menace physique pour eux.
- Les machiavéliques - et n'oublions pas que tous les psychopathes sont des personnes qui utilisent la violence pour garder le contrôle et se sentir puissants, et peuvent même commettre des crimes s'ils le jugent nécessaire.
- Les sadiques le font tout simplement et n'ont pas besoin de provocation. Ils prennent plaisir à la violence et à la peur, tant en face à face que par le biais des médias sociaux.

Tous sont impulsifs, mais alors que le narcissique ressent une impulsivité fonctionnelle, celle du psychopathe est dysfonctionnelle.

Toutes ces personnalités sombres partagent également le désir de manipuler les autres, mais leurs intentions sont différentes. Dans le cas des narcissiques, par exemple, ils agissent ainsi parce qu'ils se sentent en droit de le faire, croyant qu'ils sont supérieurs aux autres et les méprisant donc.

Cependant, la personnalité la plus habile à la manipulation est celle des psychopathes subcliniques (Pozueco, 2015) :

- Lorsqu'ils sont concentrés sur un objectif, il n'y a rien qui puisse les distraire. Les autres stimuli sont réduits au minimum et cessent d'être

perçus, car leur attention est totalement focalisée.

- Aucune émotion n'est capable de les distraire, car ils sont incapables de ressentir la moindre émotion. Sans anxiété, sans culpabilité, sans remords, ils peuvent donc utiliser les techniques qu'ils jugent les plus appropriées pour manipuler qui ils veulent.
- Lorsqu'ils terminent leur tâche, leur satisfaction est énorme.

Les narcissiques essaient toujours d'être meilleurs, mais les psychopathes sont des imposteurs et peuvent même prétendre être meilleurs qu'ils ne le sont vraiment, si cela leur profite ou fait partie de leur plan.

Le narcissique et le psychopathe sont similaires dans leur conception de la réalité. Ils se distinguent du machiavélique en ce que ce dernier est réaliste avec lui-même et avec les autres, sans vouloir impressionner ou montrer sa personnalité.

Les machiavéliques et les psychopathes se ressemblent dans leur comportement malveillant - ils manquent de conscience -, dans le fait qu'ils sont infidèles lorsque le risque d'être pris est élevé, voire qu'ils mentent intentionnellement, et aussi dans leurs comportements psychosociaux. À tous ces égards, ils diffèrent de la personnalité défensive et fragile des narcissiques, avec des scores beaucoup plus faibles en matière de comportement antisocial.

La psychopathie subclinique comprend de nombreux traits du machiavélisme (Pozueco, 2010). Une chose sur laquelle ils sont d'accord - et contrairement à la croyance populaire - c'est qu'ils ne sont pas plus intelligents que les autres. Dans le cas des psychopathes, leur intelligence est plus rusée qu'autre chose, et cela n'est pas mesuré par les tests d'intelligence habituels.

Bien que les psychopathes puissent être capables de cajoler leurs victimes en utilisant un langage plein de métaphores et d'embellissements, pour eux ce ne sont que des mots vides et, pour cette raison, leurs scores dans les compétences verbales sont faibles ; alors qu'ils sont plus élevés pour des compétences telles que la récréation d'histoires, car ils sont bons dans la fabrication de mensonges et la loquacité.

Ces deux personnalités sont liées à la capacité de tromper. Elles s'accordent à maintenir une perspective froide et rationnelle des situations,

en pensant toujours à leurs propres intérêts - les personnes “normales” seraient animées par l’empathie - et elles profitent des autres parce qu’elles ne se soucient pas d’eux. En effet, selon Hare, les psychopathes „ sont des personnes machiavéliques, manipulatrices et sans scrupules „ (Pozueco, 2015).

Les psychopathes et les machiavéliques coïncident également dans leur vision cynique du monde, dans le fait d’avoir des objectifs clairs et dans leurs énormes capacités de manipulation, bien qu’il soit utile de préciser que, si tous les psychopathes sont des machiavéliques, tous les machiavéliques ne sont pas des psychopathes.

La personnalité la plus destructrice est sans doute la psychopathie subclinique, qui présente de nombreux comportements et conduites inadaptées (Pozueco, 2015).

S’il est vrai que ce type de personnalité sombre est généralement dominé par les hommes, on le retrouve également chez certaines femmes. Les études, bien que peu nombreuses, montrent certaines différences entre les deux sexes (Pérez et Alamán, 2021) :

- Traditionnellement, les hommes obtiennent des scores plus élevés en matière de narcissisme, mais la tendance a changé et les femmes sont de plus en plus nombreuses :
 - o Les mâles sont plus nombreux, dans le cas du narcissisme grandiose.
 - o Les femmes sont plus nombreuses, dans le cas du narcissisme vulnérable.
- La psychopathie subclinique se retrouve principalement dans la population masculine.
- Les deux sexes sont plus équilibrés en ce qui concerne la personnalité machiavélique. Cependant, là aussi, des recherches plus récentes contredisent les résultats précédents et les hommes sont plus nombreux que les femmes.

Personnalité:

- Narcissique : extraverti, consciencieux et ouvert.
- Machiavélique : pas extraverti.
- Psychopathie : absence de conscience (Paulhus et Williams, 2002).

- Impulsivité :
- Narcissique : fonctionnel.
- Psychopathe : dysfonctionnel.
- Machiavélique : aucun (Jones et Paulhus, 2011).
- Agressif :
- Machiavélique : hostile.
- Psychopathe : physiquement agressif.
- Narcissique : seulement s'il est provoquée (Jones et Neria, 2015).
- Harcèlement sexuel : techniques agressives, de force et de manipulation (Koehn et al., 2019).
- Affectif :
- Machiavélique : affectivité négative momentanée.
- Narcissique : émotions positives (Garcia et al., 2015).

Le bien-être :

- Narcissisme : associé au bien-être.
- Machiavélisme : aucun résultat significatif (Aghababaci et Blachnio, 2015).
- Narcissique : lié à des traits tels que l'espoir ou la connexion.
- Psychopathique : relation négative avec ces aspects (Kämmerle et al., 2014).
- Fame :
- Psychopathe et narcissique : très intéressé par la célébrité.
- Machiavelliste : non (Southard et Zeigler-Hill, 2016).
- Le matérialisme :
- Machiavellien et narcissique : le matérialisme leur donne le succès et le bonheur, en mettant l'accent sur l'image, le statut et le prestige (Pilch et Górnik-Durose, 2016).

Différences entre les traits de personnalité (Barrilaro, 20

Traduit avec www.DeepL.com/Translator (version gratuite)20)

Outils d'évaluation des types de personnalité

„L'objectif des modèles de personnalité est de trouver des facteurs de protection et de risque pour le développement éventuel de psychopathologies. La connaissance des traits de personnalité est très importante dans le domaine de la psychologie, car elle permet d'expliquer et même de prédire le comportement, puisque ces dispositions restent stables dans le temps.” (Barrilaro, 2020).

Il existe différentes approches de l'étude de la tétrade noire, il est donc nécessaire d'utiliser différents outils et tests pour mesurer le degré d'incidence de leurs personnalités.

Jones et Paulhus, en 2011, ont utilisé un modèle de circumplex interpersonnel pour analyser les différentes personnalités, concluant qu'elles coïncidaient toutes sur des points tels que l'arrogance, la personnalité calculatrice, l'insensibilité et la manipulation, en plus d'une tendance à la promiscuité sexuelle.

Goldberg, quant à lui, a utilisé le modèle des Big Five, concluant que :

- La seule chose qu'ils ont en commun est leur faible niveau d'agréabilité
 - une relation négative avec le facteur de sympathie.
- La psychopathie et le machiavélisme coïncident dans leur faible responsabilité - faible score en conscience -.
- Seuls les psychopathes ont un faible taux de névrose.
- Les narcissiques et les psychopathes sont extravertis et ouverts.
- Par conséquent, seule la psychopathie présente une corrélation significative avec les cinq.

Le modèle HEXACO a été choisi par Ashton, Lee et Son dans leurs études de 2000, avant que la triade ne soit formée en tant que telle. Cette analyse comprend le Big Five, avec l'ajout de l'échelle honnêteté-humilité, avec laquelle tous les types de personnalité sombres présentent une corrélation négative. Les valeurs, par conséquent, sont : Humilité-honnêteté (H), Émotionnalité (E), Extraversion (X), Agréabilité (A), Conscience (C) et Ouverture (O).

Comment le facteur D est-il mesuré ?

La “tendance d’une personne à maximiser son utilité individuelle au détriment d’autrui, accompagnée de croyances qui servent de justifications à ce comportement avilissant” a été appelée le “facteur D” ou “facteur de personnalité sombre” (Moshagen, Hilbig et Zettler, 2018). Pour ces auteurs, le facteur D est celui qui privilégie le gain individuel, quelles que soient les conséquences qu’il peut avoir sur les autres.

Les personnes qui la possèdent recherchent la réussite matérielle, le statut, le plaisir, le bonheur ou tout ce qui peut les satisfaire, même si elles doivent maltraiter, humilier ou dégrader les autres pour y parvenir. Ils n’agissent jamais par altruisme et pour le bien des autres, à moins que cela ne soit plus à leur avantage, et ce sont des êtres qui se sentent supérieurs aux autres.

Leur recherche - menée sur plus de 2 500 personnes - s’est basée sur les traits suivants :

- Égoïsme, souci excessif de son propre avantage au détriment des autres.
- Intérêt personnel, désir de promouvoir son statut social et financier.
- Malveillance, caractère destructeur et volonté de faire du mal aux autres, même si cela se répercute sur eux-mêmes.
- Machiavélisme, manipulation, insensibilité et croyance que la fin justifie les moyens.
- Désengagement moral et comportement non éthique, sans aucun remords.
- Narcissisme, auto-observation excessive, sentiment de supériorité et besoin extrême d’attention.
- Le droit psychologique, la conviction qu’ils sont meilleurs que les autres et méritent d’être mieux traités que les autres.
- Psychopathie, manque d’empathie et de contrôle de soi, comportement impulsif.
- Sadisme, désir d’infliger des dommages - psychologiques ou physiques
 - pour le plaisir ou le profit.

Il existe des méthodes de diagnostic psychologique expert du Facteur D, basique dans la personnalité des composants de la triade et, étant donné qu'il s'agit de traits subcliniques, leur présence peut être mesurée avec des instruments psychométriques ad hoc (Moreno, 2021). Ils sont tous adaptés à l'espagnol. Ce sont les suivants :

- Échelle d'évaluation de la psychopathie de Hare - Révisée (PCL-R) : il s'agit d'un test qui mesure le score global de psychopathie, selon les paramètres suivants :
 - o Facteurs : déviance interpersonnelle/affective et sociale.
 - o Facettes : interpersonnelle, affective, mode de vie et antisociale.
- Triade sombre de la personnalité au travail (TOP) : mesure la présence de toutes les personnalités sombres dans un environnement de travail, avec onze échelles différentes.
- Dirty Dozen (DD) : dans ce cas, le test n'est pas adapté à la langue espagnole. Son objectif est de détecter les traits de différentes personnalités au moyen de douze items, classés en trois sous-échelles de mesure.
- Inventaire multiphasique de la personnalité de Minnesota (MMPI-2-RF) : la dernière révision de l'adaptation espagnole a eu lieu en 2009. Il mesure les traits cliniques de chaque personnalité au moyen de 338 items.
- Short Dark Triad (SD3) : test basé sur 27 items, structurés en trois sous-échelles, pour évaluer chacune des personnalités.
- Inventaire adjectif pour l'évaluation des troubles de la personnalité (IATP) : structuré en neuf échelles, il prédit la vulnérabilité ou la prédisposition aux troubles de la personnalité.
- Big five personality trait short questionnaire (BFPTSQ) : mesure les traits de personnalité à l'aide de cinquante items.

Dans le cas du trait machiavélique, l'échelle de personnalité machiavélique "Mach-IV", adaptée pour plusieurs pays et destinée à la population adulte, est couramment utilisée pour l'évaluation psychologique.

Dans le cas du narcissisme subclinique, le Narcissistic Personality Inventory-16 (NPI-16), qui a également été adapté pour plusieurs pays et

qui, comme le précédent, se concentre sur la population adulte, est utilisé comme ressource diagnostique.

Pour mesurer la psychopathie subclinique, il existe l'échelle Self-Report Psychopathy (SRP-III), basée sur 64 items et quatre sous-échelles.

La tétrade dans leurs relations

En ce qui concerne leurs relations, tous les composants de la tétrade, en particulier les psychopathes, ont tendance à “chasser” et “retenir”, c'est-à-dire à attirer et à engager les gens afin de les garder à leurs côtés. Pour ce faire, ils utilisent des techniques de manipulation, de mensonge et de tromperie, d'intimidation, de coercition, d'incitation, d'exhibition, de jalousie ou de violence.

De plus, comme ils préfèrent les relations courtes et sans engagement, ils peuvent également étendre ces pratiques aux relations sociales de toute nature, et pas seulement aux relations amoureuses.

Les relations à long terme avec des personnalités sombres sont possibles, pour autant que les deux partenaires possèdent ces traits de caractère. Dans ce cas, il s'agira de relations dans lesquelles la violence - physique, sexuelle et psychologique - et la vengeance sont la norme.

Il faut également noter que la fibre narcissique qu'ils partagent tous, dans une certaine mesure, les conduit à entretenir - voire à cumuler au fil du temps - plusieurs partenaires sexuels, profitant du succès qu'ils suscitent, de sorte que l'exploitation sexuelle peut également faire partie de leurs outils.

S'il est vrai que la plupart des personnes qui possèdent des traits de tétrade sont des hommes, lorsque ces personnalités correspondent à des femmes - et malgré le peu d'études réalisées - elles se caractérisent par (Fariñas-Ferro, 2018) :

- Être trop compétitif, à n'importe quel niveau.
- Préférer des partenaires ayant un faible niveau de gentillesse, de statut et de ressources lors de l'établissement de relations à long terme.

Dans les relations de ces quatre personnalités, qu'elles soient hommes ou femmes, il n'y a pas de véritable amour, car elles sont incapables de le ressentir. Ils ne cherchent qu'à obtenir des avantages et utilisent les gens

pour les leur fournir. Ce sont des relations dans lesquelles ils doivent avoir le contrôle et le pouvoir sur les autres, qu'ils n'hésitent pas à menacer et à humilier pour les soumettre à leurs désirs. Ils se sentent supérieurs et cela peut les pousser à la violence pour le prouver, y compris le harcèlement sexuel et le viol.

Selon Stamateas, „ les personnes toxiques peuvent perpétrer des violences psychologiques afin de se sentir mieux en faisant en sorte que les autres se sentent mal „ (Pozueco, 2015).

Il s'agit donc de relations néfastes dans lesquelles l'autre partie souffre beaucoup et en sort émotionnellement et, dans certains cas, même physiquement endommagée.

En ce qui concerne la violence psychologique, Taveniers a dressé une liste des différents indicateurs de violence psychologique -IMP-, divisés en catégories selon leur degré d'évidence. Par la suite, Asensi les a regroupés dans un tableau des mécanismes secrets et manifestes de la violence psychologique (Pozueco, 2015).

- Dévalorisation : ridiculisation, disqualification, banalisation, opposition et mépris.
- Hostilité : reproches, insultes et menaces.
- Indifférence : manque d'empathie et de soutien et monopolisation.
- Intimidation : jugement, critique, correction, etc. ; postures et gestes menaçants ; comportements destructeurs.
- Imposition de comportements : blocage social, ordres, déviations, insistance abusive, invasions de la vie privée et sabotage.
- Blâme : accusations, éclairage gazeux et déni.
- Gentillesse apparente : manipulation de la réalité.

IMP (Pozueco, 2015)

Mécanismes cachés

- Disqualifier
- Refuser
- Projection/accusation
- Nier l'abus - Remarques négatives

- Menaces subtiles d'abandon
- Abandon
- Mécanismes cachés
- Dénigrement
- Crier
- Insultes
- Critique
- Commande
- Montrer de la mauvaise humeur
- Retenue et retenue d'affection
- Ignorer
- Isoler la victime
- Suivi de leurs activités
- Tenter de restreindre les ressources
- Interférer avec ses opportunités
- Jeter des objets - l'accuser d'avoir des comportements nuisibles
- Frapper des objets et claquer des portes
- La ridiculiser
- Exprimer du dégoût
- Menacer de partir
- Exprimer une jalousie excessive
- Menacer la vie, les animaux domestiques, les biens ou la famille de la victime.
- L'exposer à des scènes d'abus envers ses enfants, ses animaux domestiques, ses parents, etc.
- La forcer à faire quelque chose d'illégal
- La pousser à se défendre

Mécanismes cachés et manifestes (Pozueco, 2015)

En outre, certaines études considèrent également les formes de violence suivantes :

- Abus économique : contrôle absolu des ressources de la victime.
- La maltraitance structurelle : différences et rapports de force entre les deux.
- Abus spirituel : destruction des croyances culturelles ou religieuses de la victime.
- Abus social : blocage social de la victime.

Comme il existe des instruments qui mesurent la violence psychologique dans les relations, il est possible de savoir que, dans le cas des relations avec les membres de la tétrade, on retrouve les facteurs suivants : hostilité, blâme, insistance abusive, gentillesse apparente, indifférence et mépris.

Bien que la violence psychologique génère toujours des déséquilibres émotionnels pouvant être diagnostiqués, la difficulté consiste à relier ces perturbations à leur source. Il est également important de déterminer le contexte, la fréquence et l'intensité avec lesquels elle se produit.

Malgré cela, derrière la violence psychologique, il y a toujours une ou plusieurs personnes qui la provoquent et celles-ci font généralement partie de la tétrade (Moreno, 2021).

La tétrade dans le monde du travail

N'importe quel poste est susceptible d'être occupé par une personne à la personnalité sombre, bien qu'il soit plus courant que ces personnes occupent des postes de direction, avec le pouvoir de prendre des décisions, de diriger le personnel et de gérer les budgets de l'entreprise.

Il n'est pas facile d'identifier ces individus, car, au départ, ils se présentent souvent comme brillants, charmants, toujours prêts à aider. Cependant, après un certain temps, leur vrai visage apparaît et on découvre que tout est faux.

La présence d'une telle personne dans une entreprise crée une mauvaise ambiance de travail, des tensions, des abus de pouvoir, des manipulations, des abus psychologiques, du harcèlement et d'innombrables conflits entre les employés.

Bien que le nombre de représentants de ce type de personnalités au sein du monde de l'entreprise ait considérablement augmenté ces dernières

années (Boddy, 2016), de nos jours, le personnel des Ressources Humaines est formé pour les détecter et dispose d'outils spécifiques très valides et prestigieux, tels que ceux mentionnés ci-dessus, capables de les identifier lors d'un processus de sélection.

D'autre part, de plus en plus de personnes commencent à se demander si les politiciens d'aujourd'hui devraient subir une évaluation psychologique pour écarter ces traits de caractère (Boddy, 2016), car beaucoup pensent qu'ils sont des êtres sombres, sans empathie et sans remords, aux intentions manipulatrices.



LE NARCISSISME SUBCLINIQUE



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

“L’ego passe de l’extrême de la mégalomanie à l’expression la plus claire de son impuissance et de sa fragilité ; de l’amour excessif de soi à l’autodestruction ; de l’amour des autres à la haine annihilante de l’étranger. Tout cela a un nom : le narcissisme” (Daniel Gil, El yo herido).

(Daniel Gil, The Wounded Self)

Le mythe de Narcisse

Selon la mythologie grecque, Narcisse était un beau jeune homme qui faisait tomber les gens des deux sexes amoureux de lui. Cependant, malgré les soupirs qu’il suscitait dans son sillage et toutes les belles prétendantes qu’il avait, il rejetait toujours celles qui pouvaient l’approcher.

À un moment donné, pour punir les énormes déceptions et humiliations subies par ces pauvres malheureux, les dieux ont décidé de punir Narcisse et, dès lors, il a été condamné à vivre dans l’amour de sa propre image.

A tel point, et telle était l’admiration qu’il ressentait pour lui-même, qu’un jour, après avoir vu un beau jeune homme se refléter dans l’eau cristalline d’un lac, il ne put résister et essaya de le poursuivre pour lui donner un baiser, se noyant dans la tentative et sans se rendre compte qu’il ne faisait que se poursuivre lui-même.

Cette légende a donné naissance au terme “narcissique” pour désigner ce type de personne si égocentrique qu’elle est incapable de voir la réalité.

Caractéristiques et racines de la personnalité narcissique subclinique

Si certaines études affirment qu’un grand pourcentage de ce type de personnalité est héréditaire, le reste des facteurs est dû à l’environnement. Dans cette dernière partie, la famille et les relations des enfants avec leurs parents y sont pour beaucoup.

Un narcissique est né dans une famille pour laquelle il devient le centre d’attention absolu. Ainsi, à mesure que les enfants grandissent, leur estime de soi et leur ego deviennent si démesurés - encouragés par le comportement de leurs parents - qu’ils ont le sentiment d’être plus importants que quiconque.

Si l'enfant est capable d'apprendre à gérer ces sentiments, et tout ce qui se passe autour de lui, de manière saine et naturelle, il n'y a aucun problème, car il deviendra un adulte sûr de lui, capable de traiter les autres comme lui-même, une personne dotée d'un haut degré d'empathie. En ce sens, il sera capable de relever n'importe quel défi et d'être un stratège et un leader créatif, qui sèmera la camaraderie parmi ses subordonnés, avec confiance en lui et prêt à accepter la critique - du moins, celle qui provient d'un tir ami -.

L'inconvénient, cependant, est qu'il n'est pas facile pour les enfants qui grandissent de cette manière de se défaire du halo de grandeur qu'ils semblent éveiller dès leur plus jeune âge et d'être suffisamment réalistes pour ne pas se laisser emporter. Ils ne disposent pas des bons outils pour la gérer, car on ne leur a pas appris à le faire.

Par conséquent, cet équilibre entre empathie et ego ne se produit généralement pas chez eux, ce qui les conduit à avoir une conception disproportionnée d'eux-mêmes et de leur rôle dans la société.

En réalité, selon de nombreux psychologues, ce n'est pas qu'ils éprouvent autant d'amour pour eux-mêmes qu'il n'y paraît, mais plutôt qu'ils aiment des versions déformées de leur propre moi. En d'autres termes, ils idolâtrèrent des êtres irréels qui n'existent que dans leur imagination. Par conséquent, ce n'est pas qu'ils ressentent un très haut degré d'estime de soi, comme on pourrait le penser, mais que leur concept d'estime de soi est erroné, car ils ne s'acceptent pas eux-mêmes et aiment plutôt une version déformée d'eux-mêmes qui n'existe même pas.

Cette "non-existence", ce fait de ne jamais trouver la perfection, déterminera leur comportement, tant avec eux-mêmes qu'avec les autres.

Selon Lowen (2014), le narcissisme "désigne un trouble de la personnalité caractérisé par un dévouement démesuré à l'image au détriment du soi". Cela implique "une perte des valeurs humaines - un manque de préoccupation pour l'environnement, pour la qualité de la vie, pour les autres personnes". Comme les narcissiques sont "plus préoccupés par leur apparence que par leurs sentiments", ils souffrent d'un "manque de réalisme et d'un degré d'irréalité (...) à la limite du psychotique".

Les personnes ayant une personnalité narcissique sont très douées pour la socialisation et l'entretien des relations, et font croire à tout le monde qu'elles agissent de manière désintéressée alors qu'en réalité, elles ne sont guidées que par leur propre intérêt et ce qu'elles peuvent obtenir en retour.

S'il est vrai que tous les êtres humains sont susceptibles de posséder certains traits narcissiques - ce qui est même sain - il n'est pas si facile de développer un trouble de la personnalité narcissique.

Selon le manuel de l'Association américaine de psychiatrie, ce trouble consiste en "un schéma général de grandiosité, un besoin d'admiration et un manque d'empathie, qui commence au début de l'âge adulte", et décrit ensuite les traits qui définissent les personnes qui en souffrent :

1. Un sens excessif de l'importance de soi.
2. Préoccupation pour des fantasmes de succès illimité, de puissance, de brillance, de beauté imaginaire ou d'amour.
3. Ils se croient "spéciaux" et uniques et pensent qu'ils ne peuvent être compris et n'ont de relations qu'avec des personnes de statut élevé.
4. Exigeant une admiration excessive.
5. Prétentieux.
6. Exploiter et profiter des autres pour atteindre ses propres objectifs.
7. Manque d'empathie.
8. Jalouser les autres ou croire que les autres les envient.
9. Afficher un comportement ou une attitude arrogant(e) ou hautain(e).

Bien que le terme "trouble de la personnalité narcissique" ait été utilisé pour la première fois en 1968 par Heinz Kohut, l'origine du narcissisme subclinique a été initiée par Raskin et Hall en 1979, lorsqu'ils ont observé que "les personnes non pathologiques obtenaient également un score significatif, ce qui a conduit à sa consolidation en tant que trait de personnalité" (Pérez et Alamán, 2021).

Pour ces auteurs, les caractéristiques du narcissique sont :

- Grandiosité.
- Fierté.
- Égoïsme.

- Manque d'empathie.
- Domination.
- Supériorité.
- Perception de soi positive, exagérée et irréaliste.

Types de narcissisme

Il existe différents degrés de narcissisme (Lowen, 2014) :

- Caractère phallique-narcissique : il s'agit du degré le moins pathologique du trouble de la personnalité narcissique. Typique des hommes dont l'ego est exclusivement orienté vers la conquête du sexe féminin, ils sont donc extrêmement préoccupés par leur image sexuelle.
- Personnalité narcissique : leur ego est en pleine croissance et ils ont eu quelques succès dans leur vie, ils sont donc attirés par le pouvoir et l'argent. Ils sont incapables d'entretenir de véritables relations, car ils ne savent pas comment gérer leurs sentiments.
- Personnalité borderline : il y a ceux qui projettent une façade de succès et de puissance, avec des réussites dans les affaires ou le show-business, mais qui cachent un enfant impuissant et effrayé. Un autre exemple est celui des narcissiques qui montrent l'image d'une personne dans le besoin, qui soulignent et exploitent cette vulnérabilité, en cachant leur arrogance et leurs grands airs.
- Personnalité psychopathe : tous les psychopathes se considèrent comme supérieurs, sont arrogants et méprisent les autres êtres humains. Ils traversent la vie par impulsion, mentant, trichant, volant ou tuant sans le moindre soupçon de culpabilité ou de remords. Ils ne savent pas distinguer le bien du mal, le vrai du faux et n'ont pas de conscience.
- Personnalité paranoïaque : ce sont les mégalomanes, qui croient que tout le monde les regarde et parle d'eux, conspire contre eux, car ils sont des êtres totalement spéciaux et importants. À ce degré de narcissisme, il ne leur est plus possible de distinguer la réalité de leurs fantasmes. Ce sont des cas très extrêmes, avec une distorsion totale entre le moi réel et l'image qu'ils ont d'eux-mêmes et de leur propre

ego. Ils sont arrogants, insensibles et projettent tous leurs échecs sur les autres, niant toute faute ou responsabilité.

Il est très difficile de distinguer toutes ces variantes, mais il est facile de voir le déni de leurs sentiments en analysant leur comportement envers les autres : ils peuvent être cruels, exploitants, sadiques ou destructeurs, car ils ne ressentent pas leur propre souffrance ni celle des autres. „Ils sont insensibles et manipulateurs, car leur grandiosité et leur sentiment d'être dans leur bon droit conduisent au mépris des autres“ (Pozueco Romero, 2015).

- Extraverti, plein d'humour et de charme (Jonason et Middleton, 2015).
- Sens grandiose de leur propre valeur (Raskin et Hall, 1979 ; Raskin et Terry, 1988).
- Une arrogance démesurée (Jonason et Middleton, 2015).
- Sentiment de supériorité (Giammarco et Vernon, 2015).
- Un égocentrisme excessif (James et al., 2014).
- L'autopromotion (Paulhus et Williams, 2002).

Profil général de personnalité narcissique (Pozueco Romero, 2015).

Dans son article „The nine-headed Hydra“ (2000), Dr. Bruce Stevens affirme que la personnalité narcissique subclinique peut être classée en neuf types différents :

1. Le dépendant : sa peur de l'abandon et du rejet le fait vivre dans un désir incessant d'être aimé. Comme il n'est pas capable de s'aimer lui-même, il pense qu'en gagnant l'amour des autres, il obtiendra leur approbation, ce qui le conduit à être obsédé et à poursuivre son partenaire dans sa recherche d'une attention constante.
2. L'amant spécial : à ses yeux, il est la seule personne capable d'aimer son partenaire et, par conséquent, celle qui l'aimera le plus et le mieux. Ces types ont une vision totalement irréaliste de la relation et de l'autre personne, à qui ils ne laissent aucun répit dans leur quête de perfection. Ils gardent des blessures ouvertes de ses relations passées et est très vulnérable.
3. Le puissant : le narcissique arrogant typique qui a besoin d'humilier les autres pour démontrer son pouvoir. Les puissants se considèrent

supérieurs à tous les autres et ne se préoccupent que de maintenir leur succès et leur statut personnel. Pour ce type de personnalité, le partenaire n'est qu'un trophée, un gage de leur propre pouvoir.

4. L' amateur du corps : son estime de soi va de pair avec son image. Ces types sont très courants aujourd'hui d'entretenir ce "culte du corps", afin d'être aimés de tous et de se sentir admirés. Ce n'est qu'un masque pour cacher leur vulnérabilité, car ils pensent que si les autres les aiment de cette façon, ils seront heureux.
5. La personne en colère : elle est très sensible aux critiques et réagit par la colère, bien que celle-ci ne serve qu'à masquer sa tristesse, sa honte ou son désespoir, car elle est incapable de contrôler ses émotions et est facilement frustrée.
6. L'escroc : utilise un charme personnel authentique pour tromper les autres, car cela renforce son estime de soi. Les escrocs manquent de scrupules et n'hésitent pas à tricher ou à être infidèles, car ils se croient au-dessus de toute forme de règles. Ils ont beaucoup en commun avec la personnalité psychopathe.
7. Le fantaisiste : il ne se sent pas à l'aise dans sa réalité, alors il en invente une dans son esprit, dans laquelle il est entouré d'admiration, de beauté, d'amour et de succès. Ces types sont des êtres solitaires, qui ne permettent à personne de les connaître pour de vrai. Cela arrive souvent chez les adolescents, qui se projettent, par exemple, dans le personnage d'un jeu et confondent la réalité avec la fantaisie.
8. Le martyr : ces personnages se considèrent comme des victimes et vivent focalisés sur une douleur qu'ils ne pourront jamais surmonter. Ils ont tendance à exagérer cette situation, ce qui les empêche de se concentrer à la fois sur les autres et sur leur véritable moi avec les véritables problèmes.
9. Le sauveur : se présente comme le seul capable de résoudre les problèmes des autres, bien qu'il ne cache qu'une raison égoïste, puisqu'il agit pour son propre bénéfice et pour obtenir quelque chose en retour. C'est souvent le type de personnalité que l'on retrouve, par exemple, chez les chefs de secte.

D'autre part, Raskin et Hall (Fariñas-Ferro, 2018) font une distinction entre :

Narcissisme grandiose : il s'agit d'un trait de caractère présent à des degrés divers dans la population normale. Il a été signalé comme étant exhibitionniste, vindicatif, dominateur et exploiteur, avec une capacité d'autopromotion et une recherche permanente d'attention, mais avec un manque de conscience de l'impact négatif qu'il a sur les autres, ainsi que des difficultés à s'identifier aux autres et de faibles niveaux de stress émotionnel ou interpersonnel. C'est du narcissisme subclinique, qui fait partie de la tétrade.

Narcissisme vulnérable : il s'agit du narcissisme clinique ou du trouble de la personnalité narcissique.

Narcissisme subclinique se manifeste au sein de la population normale et présente des caractéristiques de la personnalité narcissique. Par exemple, ces types peuvent avoir un score élevé en matière d'estime de soi et de motivation à l'accomplissement, mais faible en matière de névrose ou de dépression.

Ce sont des caractéristiques positives, à condition qu'elles soient présentes à un degré approprié; en ce cas-là elles donneront confiance, ce qui contribuera au développement personnel et aidera ces types à mieux fonctionner sous pression.

Avez-vous des traits narcissiques ?

L'inventaire de la personnalité narcissique (NPI) évalue ces variables du narcissisme subclinique et se compose de seize items. Le répondant doit choisir l'option qui correspond le mieux à sa personnalité :

- J'aime être le centre d'attention / Être le centre d'attention me met mal à l'aise.
- Je ne suis ni meilleur ni pire que la plupart des gens / Je pense être une personne spéciale.
- Tout le monde aime entendre mes histoires / Parfois, je raconte de bonnes histoires.

- J'obtiens généralement le respect que je mérite / j'insiste pour obtenir le respect qui m'est dû.
- Je n'ai pas peur de recevoir des ordres / j'aime avoir de l'autorité sur les autres.
- Je vais réussir / Réussir ne m'inquiète pas trop.
- Parfois, les gens croient ce que je leur dis / Je suis capable de faire croire aux autres ce que je leur dis.
- J'attends beaucoup des autres / J'aime faire des choses pour les autres.
- J'aime être le centre d'attention / Je préfère faire partie de la foule.
- Je suis comme les autres / Je suis une personne extraordinaire.
- Je sais toujours ce que je fais / Parfois je ne suis pas sûr de ce que je fais.
- Je n'aime pas quand je découvre que je manipule les gens / Je trouve facile de manipuler les gens.
- Être une autorité ne signifie pas grand-chose pour moi / Les autres semblent toujours reconnaître mon autorité.
- Je sais que je suis bon, parce que tout le monde me le dit / Parfois, quand les gens me flattent, j'ai honte.
- J'essaie de ne pas être un frimeur / J'ai tendance à frimer, si j'en ai l'occasion.
- Je suis plus capable que les autres / Il y a beaucoup à apprendre des autres.

Chaque réponse affirmative - lorsque l'option mise en évidence en gras est choisie - rapporte un point, bien qu'il faille noter qu'un score élevé n'implique pas d'avoir un trouble de la personnalité narcissique.

Le narcissique grandiose, dans le marasme

Les personnes narcissiques subcliniques s'ennuient de la routine et aiment donc les défis. Ils recherchent la réussite et l'admiration, mais uniquement pour les avantages qu'ils apportent.

C'est pourquoi les narcissiques ne se soucient pas des dommages que leurs actions peuvent causer sur le plan personnel ou émotionnel, même

chez leurs proches. Dès leur plus jeune âge, ils ont été élevés pour être le centre d'attention et se considérer comme plus importants que les autres, et ne savent donc pas comment apprécier les autres pour ce qu'ils sont.

Ils manquent d'empathie et se sentent plus importants que les autres, il est donc naturel pour eux de se comporter ainsi : ils n'ont pas de regrets et ne comprennent pas pourquoi ils devraient en avoir.

En fait, lorsqu'un narcissique profite de quelqu'un, il a généralement le sentiment intérieur qu'il se comporte comme il le devrait et qu'il lui fait une faveur. Après tout, si vous avez été élevé dans l'idée que vous êtes le meilleur à tout moment, il est normal que vous soyez convaincu que vous l'êtes vraiment.

Par conséquent, vous croyez que vous êtes meilleur, plus qualifié et plus capable que vos collègues, vos amis ou vos partenaires et que cela vous rend digne de leurs félicitations et de toutes les promotions et réussites possibles.

Mais, malgré ce qu'il peut sembler, cette confiance en soi n'est qu'une façade. En réalité, tout cela est le résultat de leur insécurité et de leur fragilité intérieure. Ils ont été élevés dans la croyance qu'ils sont parfaits, mais, bien sûr, c'est un moi irréel, car, en tant qu'êtres humains, ils ne peuvent pas l'être.

Bien que, en apparence, elles soient très sûres d'elles-mêmes - et c'est là que réside une partie de leur charme, de l'admiration et de l'attraction que les autres peuvent ressentir -, elles sont intérieurement vulnérables et c'est là que réside leur incapacité à accepter la critique, car, pour elles, c'est comme une attaque dont elles n'ont d'autre choix que de se défendre - en attaquant.

C'est pourquoi ils aiment s'entourer de personnes qui les font se sentir importants, admirés, meilleurs que les autres. Tout pour louer leur ego démesuré et leur vanité.

Si pour y parvenir, ils doivent faire du mal aux autres, mentir, manipuler, cacher la vérité... ils s'en moquent : il s'agit d'atteindre leur objectif et les dommages collatéraux sont sans importance. En effet, la caractéristique la plus importante du narcissisme est l'absence de sentiments.

Selon l'éminent psychanalyste Theodore Rubin, "le narcissique devient son propre monde et, à son tour, croit que le monde entier est lui". Le narcissisme est donc un problème substantiel, tant sur le plan personnel que professionnel (Lowen, 2014).

Dans le monde du travail, quiconque ne "lèche pas" un patron narcissique est en danger : soit vous êtes de son côté, soit vous êtes contre lui et, dans ce cas, vous êtes son ennemi. Et, pour être de leur côté, vous devez être prêt non seulement à flatter mais aussi à mentir sur la réalité - par exemple, lorsque les données personnelles ou celles de l'entreprise ne leur sont pas favorables.

Lorsqu'il s'agit de relations personnelles, vos besoins passent toujours en premier. L'autre personne n'est qu'un instrument pour les satisfaire et ne pourra jamais ressentir un réel attachement à leur égard. En fait, les narcissiques obtiennent souvent des scores élevés aux tests d'attitude sur la violence sexuelle, par exemple. De plus, au fil du temps, cette absence de sentiments mine généralement l'estime de soi et l'identité de l'autre personne en maintenant la relation toujours centrée sur elle-même.

De plus, comme leur nature leur fait penser qu'ils sont meilleurs que les autres, ils ne sont pas conscients qu'ils peuvent faire des erreurs et, par conséquent, ils n'assument jamais leur échec : leur haute estime de soi les empêche de voir leurs erreurs, de sorte que la faute est invariablement rejetée sur les autres. Par conséquent, ce sont les personnes de leur entourage qui en paient toujours le prix et qu'elles blâment, tant sur le plan personnel que professionnel, ce qui rend les relations avec ce type de personne très difficiles.

Alors, s'ils vivent centrés sur leur ego, nourris par les louanges des autres, que se passe-t-il quand les choses ne vont pas comme ils le souhaitent ? C'est là que la tempête éclate.

Leur haute estime de soi est leur point faible, car elle les rend vulnérables et fragiles. Ils sont fiers d'eux-mêmes dans la mesure où ils se nourrissent des commentaires et des sentiments que les autres leur transmettent. C'est pourquoi ils sont si contrariés par une mauvaise critique ou quelque chose qui contredit la très bonne opinion qu'ils ont d'eux-mêmes, et ils ont une peur énorme de l'échec et du rejet.

Ils sont cyniques, compétitifs, méfiants, manipulateurs, peu sûrs d'eux et „très imbus d'eux-mêmes“. Malgré cela, leur apparente gentillesse et leur grande confiance en soi - également apparente - les rendent dignes d'admiration.

Du côté positif, parce que les narcissiques se croient plus intelligents et plus dignes de réussite que les autres - et à cause de cette peur de l'échec - ils feront tout ce qu'il faut pour le prouver, ce qui les amène à travailler dur et à s'efforcer de gagner ce succès. Le problème est qu'ils manquent de limites, d'éthique et de scrupules, ce qui signifie qu'ils ne voient aucun obstacle lorsqu'il s'agit de contourner les normes sociales et morales.

Conflit activé. Même s'il a pu gagner toute cette admiration naturellement, par ses propres mérites, son besoin de satisfaire ses propres désirs et de se donner la priorité sur le reste fait que, tôt ou tard, son entourage commence à se méfier de lui et que le glamour qui recouvrait le narcissique s'estompe. L'admiration disparaît et les gens se rendent compte de ce qui se passe réellement.

Pour éviter ce moment et prolonger son sentiment de pouvoir, le narcissique doit contrôler les pensées et les actions des autres. Si cela ne fonctionne pas, la colère et la rage apparaissent, rejetant, évitant ou humiliant ceux qui ne se comportent pas comme ils l'attendent (Pozueco, 2015).

Dans leur environnement professionnel, ils peuvent se venger de ceux qu'ils estiment les laisser tomber et, dans leur environnement familial, ils peuvent être enclins à la violence. Dans les deux cas, il s'agit d'infliger une punition pour avoir voulu ébranler leur domination.

L'influence de la société

Il existe un facteur, soutenu par notre culture, qui sert à encourager le narcissisme : l'exagération de l'importance de la victoire. Cela signifie que, puisque la chose la plus importante est d'être le premier, les sentiments des autres sont subordonnés à cet objectif.

Toute cette relation entre l'importance de la victoire, le déni des sentiments et le rôle de l'image - la sienne et celle des autres - est évidente, par exemple, dans les guerres. Dans ce cas, la victoire est ce qui peut faire

la différence entre vivre ou mourir, il est donc essentiel de mettre les sentiments de côté.

Il ne s'agit pas seulement de guerres politiques ou économiques entre pays, qui peuvent sembler lointaines pour certains. Il existe également des guerres entre gangs pour le contrôle du territoire dans différentes localités des pays développés, ou même des guerres au sein des familles. Tous ces éléments encouragent les comportements visant à nuire à autrui, même s'il s'agit de membres de la famille ou de proches.

Cependant, comme il est très difficile pour quiconque de le faire, afin de faciliter cette tâche, les "soldats", dans tout type de guerre, sont obligés de déshumaniser leur ennemi. Dans le cas du soldat professionnel, ses supérieurs lui disent qu'il ne doit voir de lui que l'image de quelqu'un de cruel et de malhonnête, alors qu'il se bat pour ce qui est droit et juste : il s'agit de projeter une image de faiblesse et de vulnérabilité de ceux qui doivent être détruits, par opposition à l'image de force et de robustesse de ceux qui doivent se battre - ce qui est similaire à l'image que le narcissique projette de lui-même.

Le sentiment de pouvoir du narcissique

En réalité, le narcissique n'est pas en mesure de supprimer complètement ses sentiments et ceux-ci peuvent encore se manifester, bien que sous une forme déformée.

Comme nous l'avons mentionné plus haut, une des caractéristiques de la personnalité narcissique est l'attraction pour le pouvoir et le contrôle qui l'accompagne. Il est vrai que cela arrive à de nombreuses personnes sans qu'elles aient besoin d'être narcissiques, mais la différence est que si cette attraction peut exister sans narcissisme, l'inverse n'est pas vrai et il est tout à fait impossible que le narcissisme existe sans cette fascination pour le pouvoir.

La racine de tout cela réside dans le déni des sentiments. Il existe deux cas où un plus grand degré de dissimulation est nécessaire : la tristesse et la peur.

Lorsque nous voyons une personne triste ou craintive, sa vulnérabilité et sa faiblesse apparaissent, ce qui l'expose au rejet et à l'humiliation des

autres. Tout le monde a vécu de telles situations à différents moments de sa vie et est capable de vivre avec les conséquences, sans problème. Mais dans le cas du narcissique, c'est un luxe qu'il estime ne pas pouvoir se permettre. Sa nature supérieure l'empêche de se montrer vulnérable. Il est donc impératif d'inhiber ce sentiment afin de ne pas être blessé.

Par conséquent, lorsque le narcissique cache ses sentiments, notamment ceux qui le fragiliseraient, ce qu'il essaie de projeter, c'est une image de puissance, d'indépendance, de force et de courage. Cependant, il ne peut faire disparaître ce sentiment, mais seulement le cacher : "l'image n'est qu'une façade, elle n'a aucun pouvoir. Une image n'a pas de force en soi (la force réside dans l'intensité des sentiments de l'individu) " (Lowen, 2014).

Tout être humain est vulnérable, mais tout le monde n'a pas besoin de nier ses sentiments pour se sentir supérieur ou puissant. Le problème vient des expériences vécues dans l'enfance et de la manière dont on les a gérées à l'époque.

Il y a ceux qui, dans leur enfance, ont subi une sorte d'humiliation ou d'atteinte à leur estime de soi, qui a laissé un résidu dont ils n'ont pas pu se remettre. A un stade de fragilité, ils ont vu quelqu'un se moquer d'eux, exercer un pouvoir sur eux.

Cette expérience a façonné leur esprit et maintenant ce sont eux qui exercent le pouvoir et le contrôle. Ils ne seront plus humiliés, mais ce sont eux qui humilieront les autres. Personne n'a de contrôle sur eux : ils contrôlent désormais tout le monde.

Cependant, les narcissiques restent des êtres humains qui, comme tout le monde, sont sociaux et ont besoin d'autres êtres humains pour vivre pleinement. Avec tant de dissimulation ou d'inhibition des sentiments et des vulnérabilités, ils ne font que cacher leur vraie nature, mais ne l'éliminent pas.

Grâce à cette simulation de pouvoir et de contrôle, ils prétendent avancer dans la vie sur la pointe des pieds, en restant à l'écart des autres, de peur d'être blessés, et en cachant leur „kryptonite“. Cependant, tout le monde n'a pas la même conception du "pouvoir".

Pour certains, il suffit d'utiliser leurs qualités personnelles pour gagner des admirateurs. Pour d'autres, le pouvoir est accordé par la réussite

professionnelle et la richesse qui l'accompagne.

Pourtant, tous les types de narcissiques s'accordent à dire qu'ils sont experts dans la gestion des peurs et des faiblesses des autres, ce qui leur donne un sentiment de supériorité, car ils peuvent voler de leurs propres ailes sans avoir besoin de personne.

Mais il y a deux choses qui trahissent un narcissique :

- Son expression fixe, son sourire permanent, mais sans vie.
- Ses yeux ternes.
- Aucun sentiment.
- Le manque de compassion.
- La froideur.

Malgré toute cette humanité déshumanisée, ce type de personnalité est le moins sombre de toute la tétrade. En effet, “ certains auteurs considèrent qu'avoir une personnalité narcissique infraclinique est utile pour vivre une vie bonne et épanouissante et peut même être utile pour le bien-être des autres “ (Barrilaro, 2020).



MACHIAVÉLISME SUBCLINIQUE



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

“Il ne faut pas se détourner du bien tant qu’on le peut, et il faut savoir entrer dans le mal quand il le faut”.

(Machiavel)

L’origine de Machiavel

Niccolò Machiavel, de nationalité italienne, était, comme tant d’autres de la Renaissance, un être aux multiples facettes. Diplomate, homme politique, écrivain et philosophe, il a rassemblé tous ses domaines d’action dans son œuvre la plus importante, *Le Prince*, écrite en 1513, dans laquelle il résume tous ses principes et idéaux.

Il y décrit les stratégies qu’il considère fondamentales pour atteindre le pouvoir politique et s’y maintenir, sans avoir à se préoccuper des moyens utilisés ni des conséquences : pour gouverner, il est essentiel de mettre de côté tous les principes moraux et de ne penser qu’à la politique. Et en quoi consiste la politique ? Rester au pouvoir à tout prix.

Il pensait que tout dirigeant doit être ambitieux et penser uniquement et exclusivement à ses propres intérêts, car l’égoïsme est la seule chose qui puisse le sauver, même si le dirigeant auquel il pensait lorsqu’il l’a écrit n’était qu’un seul - Laurent de Médicis - et que son objectif était de lui expliquer comment unifier l’Italie et la sortir de la crise dans laquelle elle était plongée à l’époque.

Curieusement, pendant qu’il l’écrivait, Machiavel était emprisonné pour avoir conspiré contre les Médicis. Bien qu’il n’ait jamais connu l’impact de son œuvre - car elle a été publiée en 1531, alors qu’il était déjà mort - le livre était à la fois un message caché et un acquittement, puisque, aux yeux du monde, il le libérait des crimes dont il avait été injustement accusé.

Dans ce traité politique, l’écrivain italien fait preuve d’une grande connaissance de la psyché humaine, du bon sens et d’une pensée pragmatique, et c’est un livre qui est encore consulté aujourd’hui pour les questions politiques et commerciales. Cependant, elle a également donné naissance à un terme aux larges connotations négatives : le machiavélisme.

La personnalité machiavélique

Pour le machiavélique, comme indiqué dans *Le Prince*, la fin justifie les moyens et les conséquences sont sans importance. En outre, un leader machiavélique - calculateur, froid, sans lien émotionnel - ne se considère pas comme égoïste ou mauvais, pas plus que ses objectifs. Il leur est toujours facile de se justifier rationnellement, de sorte que, dans le cas, par exemple, de dirigeants politiques autoritaires, ils estiment que leur tyrannie est nécessaire pour défendre l'État contre leur ennemi - qu'il soit réel ou non.

Ce type de personnalité possède des caractéristiques qui peuvent être enviées dans de nombreux contextes, tels que la vente, la diplomatie ou la politique (Goleman, 2006) : ils sont charmants, rusés et sûrs d'eux. Cependant, ils possèdent également les caractéristiques humaines les plus négatives : calculateurs, arrogants, froids, inamicaux, égoïstes, dépourvus de liens affectifs et destructeurs de la confiance des autres.

Ce large éventail de traits sombres les conduit inévitablement à entretenir de mauvaises relations avec leurs pairs et à s'entourer d'une réputation incroyablement mauvaise, ce qui signifie qu'à long terme, personne ne leur fait confiance et qu'ils échouent. Ainsi, lorsque le machiavélique regarde en arrière, tout ce qu'il voit est une longue traînée de vieux cadavres : amis, collègues, parents... et autres relations passées, qui ne gardent que des rancunes.

On pourrait penser que toute personne dans cette situation serait attristée et même honteuse. Cependant, cette traînée d'ennemis n'est pas quelque chose dont une personne à la personnalité machiavélique se préoccuperait beaucoup. L'absence totale d'estime de soi de ce type de personne fait qu'elle n'entre en relation avec les autres que dans la mesure où elle peut en bénéficier et les servir pour atteindre ses propres objectifs, en étant totalement inconsciente des émotions des autres. Par conséquent, une fois qu'ils ont obtenu ce qu'ils veulent d'une personne, ils l'oublient et passent à la suivante. Pas plus.

Leur rationalité excessive les rend incapables de ressentir.

Ils n'ont aucune émotion. Par conséquent, ils sont également incapables d'avoir des remords face à leur manque d'éthique. Ils sont manipulateurs, contrôlants, menteurs, malhonnêtes et déloyaux (Chirinos et Hauffe, 2018), ainsi que cyniques, amoraux, égoïstes, hostiles, distants, sans principes et très susceptibles d'être impliqués dans la criminalité en col blanc - fraude, détournement de fonds, systèmes pyramidaux, escroqueries... (Mendoza).

Le machiavélique est le méchant de tous les films, insensible et sans scrupules, qui suit ses propres règles et profite de tout le monde, tout en éprouvant un désir démesuré de satisfaire ses besoins les plus fondamentaux, comme le sexe, l'argent ou le pouvoir.

On pourrait dire qu'il possède une "empathie froide" (Mendoza), qui lui permet de comprendre comment quelqu'un peut se comporter ou penser dans une situation donnée, mais qu'il lui manque l'"empathie chaude", qui est ce qui permet à quelqu'un d'être réellement capable de percevoir et de se soucier des émotions des autres à un moment donné.

C'est précisément cette capacité à comprendre les sentiments des autres qui l'aide à avancer dans la vie et à obtenir ce qu'il veut, en évitant les obstacles. De plus, dépourvu de sentiments, il peut analyser les situations de manière beaucoup plus froide et sans tenir compte des aspects moraux. Les machiavéliques sont donc adeptes de l'exploitation des faiblesses des autres pour leur propre bénéfice.

Christie et Geis ont été les premiers à commencer à étudier ce type de personnalité en termes psychologiques, en 1970. Ils l'ont défini selon quatre traits de base (Pozueco, 2015), en se concentrant sur la personnalité du leader machiavélique :

1. la froideur et le manque d'empathie dans les relations interpersonnelles : les leaders efficaces utilisent les autres dans la mesure où ils leur servent à atteindre leurs objectifs et, pour eux, ils ne sont que des personnes à manipuler. Ce détachement des autres évite toute forme d'affection et conduit à une vision négative de chacun.
 2. Détachement des principes moraux conventionnels : ils atteindront leurs objectifs à tout prix, même s'ils doivent mentir et tricher.
- Des tactiques de manipulation et une vision négative des autres (Christie et Geis, 1970 ; Garzón et Seoane, 1996).

- Leur orientation vers un but les conduit à exploiter les autres (Meskó et al., 2014).
- Absence de moralité, comportement égoïste et pensée rationnelle et négative (Ali et al., 2009).
- Moralité cynique et utilitaire (Montañés et al., 2004).
- Des schémas comportementaux maladaptés, avec des situations froides, tendues, négligentes et chaotiques au milieu de relations et d'environnements toxiques (Furnham et al., 2013 ; Lang, 2015).

Profil général de personnalité machiavélique (Pozueco Romero, 2015)



PSYCHOPATHIE SUBCLINIQUE



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

„Les psychopathes intégrés vous reprocheront leur mauvais comportement. Ils vous feront croire que vos réactions à leurs abus sont le problème, plutôt que l’abus lui-même.“

(Anonyme)

Le psychopathe meurtrier et le charmant psychopathe.

Il est normal que les gens frémissent en entendant le mot „psychopathe“, car l’image généralement associée à ce type de personnalité est celle du dangereux criminel.

Cependant, tout le monde n’est pas comme ça. D’un côté, il y a le tueur en série qui finit généralement en prison et qui est un individu extrêmement dangereux. D’un autre côté, il y en a d’autres qui sont tout aussi dangereux, mais qui sont intégrés dans notre société en tant que personnes ayant réussi. Ce sont les psychopathes subcliniques. Ces derniers sont ceux qui font partie de la triade ou de la tétrade noire.

Bien que les psychopathes cliniques -institutionnalisés - et les psychopathes subcliniques partagent la même personnalité et les mêmes émotions, ils se distinguent par la “ commission concrète d’un crime, quels que soient son type et sa gravité “ (Pozueco, 2015).

Une autre différence entre la psychopathie et la psychopathie subclinique est que la première est liée à un facteur de risque élevé de violence et de récidive, alors que pour la seconde, la criminalité n’est pas une caractéristique essentielle (Pozueco, 2015).

Il existe des sujets non criminels ayant un score élevé de psychopathie, qui diffèrent des criminels, même s’ils présentent également des niveaux élevés de psychopathie. Un psychopathe criminel est étudié parmi les détenus de prison à l’aide du PCL-R, tandis qu’un psychopathe subclinique est étudié à l’aide des rapports de psychopathie de la population générale. De toute évidence, les psychopathes criminels ont des scores plus élevés pour les caractéristiques interpersonnelles-affectives et antisociales.

Les traits du psychopathe subclinique

Cleckley est le principal représentant de l'étude de ce type de personnalité. Son tableau de 16 traits, établi en 1976, est toujours valable aujourd'hui (Moreno et Pozueco, 2013). Il comprend les éléments suivants :

1. Un charme superficiel et une intelligence notable.
2. Absence d'hallucinations et d'autres signes de pensée irrationnelle.
3. Absence de nervosité et/ou de manifestations psychonévrotiques.
4. Manque de confiance par les autres personnes.
5. Fausseté ou le manque de sincérité.
6. Incapacité à éprouver des remords ou de la honte.
7. Comportement antisocial, sans justification apparente.
8. Manque de jugement et difficulté à tirer des leçons de l'expérience.
9. Un égocentrisme pathologique et une incapacité à aimer.
10. Mauvaises réactions émotionnelles.
11. Perte spécifique de l'intuition.
12. Insensibilité dans les relations interpersonnelles ordinaires.
13. Comportement exagéré et désagréable avec et parfois sans alcool.
14. Des menaces constantes de suicide, rarement mises à exécution.
15. Vie sexuelle impersonnelle, frivole et instable.
16. Incapacité à suivre un plan de vie.

Pour lui, le psychopathe subclinique se caractérise par un charme superficiel, un égocentrisme pathologique, une absence de délires, une perte de perspective, une irresponsabilité, un manque de sensibilité, un comportement antisocial, le mensonge et la fausseté. À cela s'ajoute un manque d'empathie, de culpabilité ou de loyauté.

Cependant, il ne le considère pas comme un être perturbé, mais précise que le problème réside dans le fait qu'il souffre d'un déficit de sa capacité de réponse émotionnelle, ce qui l'empêche de vivre intensément les émotions et ne peut le faire que superficiellement. C'est ce qu'il appelle "l'aphasie mentale".

Il considère qu'un psychopathe subclinique a une conscience intellectuelle - il sait ce qu'il fait - mais n'a pas de conscience morale - il ne se soucie pas du mal qu'il fait.

Il n'a pas de dialogue interne et ses conversations avec les autres sont truffées d'incongruités et de sauts d'un sujet à l'autre, ce qui ressemble un peu à la schizophrénie, mais sans devenir délirant ou perdre la tête. En fait, le psychopathe est capable de masquer toute sorte de dissonance ou d'incongruité dans son discours, car il est un imposteur né, ainsi qu'un être charmant et manipulateur.

Voulez-vous le démasquer ? Analysez ce qu'il dit et comparez-le à ce qu'il fait. Il est alors possible de détecter ces contradictions. C'est ce qui a conduit Cleckley à " l'aphasie sémantique " du psychopathe (Pozueco, 2015).

Il a en commun avec le machiavélique d'être un grand imposteur et de pouvoir se faire une idée des pensées des autres, afin de savoir comment agir pour les manipuler à sa guise. Pour ce type de personnalité, les autres ne sont qu'un objet à utiliser comme bon leur semble.

Mais leur seule réaction à la souffrance des autres est l'indifférence totale. Leur froideur est due à l'absence de peur et d'anxiété, contrairement aux machiavéliques ou aux narcissiques (Goleman, 2006). Pour cette raison - et parce qu'il est également incapable de distinguer la peur, la tristesse, la souffrance ou tout autre sentiment chez ceux avec qui il entre en relation - il est plus dangereux que les autres personnalités sombres.

C'est aussi la raison pour laquelle la psychopathie subclinique intéresse tant les chercheurs et est devenue la plus attrayante des personnalités sombres.

L'un des premiers de ces chercheurs dans le domaine est Hare, qui affirme que les psychopathes qui réussissent "sont des prédateurs qui charment, manipulent et se fraient impitoyablement un chemin dans la vie, laissant une longue traînée de cœurs brisés, d'attentes ruinées et de portefeuilles vides" (Chirinos et Hauffe, 2018).

Ils sont les plus maléfiques de tous les êtres sombres, bien que leur apparence extérieure soit celle d'une personne tout à fait normale. Ils sont instables, impulsifs, avec une tendance à la grandiosité et un amour des

émotions fortes, ainsi que de grands observateurs des réactions des autres. Le danger n'est pas visible à l'œil nu.

- Leur caractéristique la plus forte est un manque d'empathie (Cleckley, 1976), étant incapable de comprendre la souffrance des autres (Hare, 1993).
- Sans scrupules (Hare, 1991), sans conscience morale (Hare, 1993) et avec une grande insensibilité/froideur émotionnelle et une indifférence affective, sans remords ni culpabilité (Cleckley, 1976).
- Faux, menteurs, superficiellement charmants et loquaces (Hare, 1993), avec un double visage (Garrido, 2000).
- Des manipulateurs experts, capables de contrôler et d'objectiver les autres (Hare, 1993).

Caractéristiques des psychopathes subcliniques (Pozueco, 2015)

Dans les années 1970, Harrington a mené une étude sur ce type de personnalité. Pour lui, le psychopathe subclinique est un homme à succès, “brillant, sans remords, froid comme la glace, incapable de ressentir de l'amour ou de la culpabilité, avec de mauvaises intentions envers le reste du monde “ (Lowen, 2014).

En effet, dans son ouvrage *Psychopathes*, l'écrivain décrit ces personnes presque comme le maillon parfait de la chaîne de l'évolution, précisément en raison de leur capacité à vivre sans anxiété ni remords, ce qui les rend parfaitement adaptées au monde actuel.

Psychopathie et sociopathie

Bien qu'ils soient souvent utilisés de manière interchangeable, la psychopathie et la sociopathie ne sont pas des concepts équivalents.

Un sociopathe est une personne qui a des tendances antisociales en raison de facteurs environnementaux et sociaux. Par exemple, une personne qui souffre de problèmes durant son enfance peut devenir un sociopathe, car elle ne fera pas confiance à la société ou aura développé certains troubles psychologiques.

Cependant, le psychopathe est né comme ça. Même s'il est également antisocial, aucun facteur social ou environnemental ne l'amène à devenir un psychopathe, même s'il est vrai que ces facteurs peuvent aussi influencer d'une certaine manière sa psychopathie innée (Mendoza).

Lorsque cette personnalité est diagnostiquée, analysée et que des mesures sont prises pendant l'enfance ou l'adolescence de la personne qui en souffre, il est possible qu'elle puisse être traitée et guérie, mais pas lorsqu'elle est adulte. Dans ce cas, la psychopathie - même subclinique - est incurable.

Les relations avec les psychopathes subcliniques

Au niveau du couple, il s'agit de personnes qui préfèrent les rencontres occasionnelles, qui ont des difficultés de relation et de rupture, qui sont infidèles et qui ont une tendance à la violence domestique - y compris la violence sexuelle.

En raison de leur manque d'empathie, toutes les relations avec un psychopathe subclinique sont généralement vouées à l'échec, mais avec des souffrances indicibles pour leurs conjoints.

Pour eux, une relation familiale idyllique est intenable, car ils ne sont pas des êtres conventionnels. Ce qui les attire, c'est de séduire, d'avoir une proie, de réussir. Une fois qu'ils ont obtenu ce qu'ils voulaient, ils s'ennuient et ont besoin d'un nouveau défi, car ils aiment la compétition plus que le prix, même s'ils veulent gagner.

Leur succès est dû à leur charisme initial, au fait qu'ils se montrent des êtres charmants et qu'ils connaissent très bien les sentiments des autres, même s'ils ne sont pas capables de ressentir quoi que ce soit. Elles parviennent à attirer leurs partenaires parce qu'elles se comportent de manière décidée, imperturbable, audacieuse, forte mentalement et sans anxiété.

Mais ce sont aussi des êtres impitoyables, cruels, égoïstes, fourbes et menteurs, qui exploitent et trompent leurs victimes. Ils ne ressentent absolument rien.

Les psychopathes subcliniques sur le lieu de travail

Iñaki Piñuel, docteur en psychologie, spécialiste de la violence psychologique, du harcèlement et de la maltraitance psychologique, affirme dans son livre *Mi jefe es un psicópata* (Mon patron est un psychopathe) qu'il existe en Espagne plus d'un million de „psychopathes purs“ et entre quatre et cinq millions de „psychopathes intégrés“, dont notre patron ou notre collègue de travail peut faire partie.

Les psychopathes subcliniques sont destinés à la réussite. Ils aiment l'argent, le pouvoir et l'apparence extérieure. C'est pourquoi ils prospèrent dans la société actuelle, axée sur l'image, qui cherche à poser et à faire impression sur les autres, même sur les réseaux sociaux où nous ne connaissons personne. L'apparence est ce qui compte et les psychopathes subcliniques savent comment ressembler à tout ce qu'ils veulent pour réussir.

Il est donc normal qu'ils deviennent des avocats, des cadres, des politiciens ou des directeurs d'entreprise qui n'hésiteront pas à licencier l'ensemble de leur personnel, car leur succès réside dans leur absence de sentiments (Lowen, 2014).

Certains experts considèrent que ce type de personnalité est indispensable à notre société, car il existe aujourd'hui des emplois considérés comme tellement compétitifs ou risqués qu'ils ne peuvent être exercés que par ces personnes.

En fait, il existe une classification des professions qui sont idéales pour les personnalités psychopathes. Par exemple : chirurgien, avocat, journaliste, policier, cuisinier, vendeur, voyageur, prêtre, cadre, courtier, sportif, pompier, soldat ou fonctionnaire. La raison invoquée est qu'il s'agit d'emplois qui exigent la capacité de prendre des décisions objectives, froides, calculées, sans place pour les sentiments, et qui confèrent pouvoir et prestige.

Alors qu'il existe d'autres emplois dans lesquels un psychopathe subclinique ne trouverait pas sa place, tels que médecin non chirurgien,

enseignant, infirmier, soignant, thérapeute, travailleur social ou psychologue. La raison est évidente : il s'agit de professions où le professionnel ne veut qu'aider les autres, et qui impliquent également de travailler avec des émotions.

Comment savez-vous si vous avez affaire à un psychopathe subclinique ?

Pour Piñuel, le psychopathe intégré “est un personnage dont tout le monde parle en bien et que tout le monde aime, et seules ses victimes seront capables de voir la vraie nature qui se cache derrière le masque”, car “nous parlons de personnes dont le poulx ne tremble pas si elles veulent éliminer quelqu'un qui se trouve sur leur chemin”.

C'est pourquoi le célèbre psychologue fournit quelques recommandations pour identifier si nous avons affaire à un manager, un collègue ou un partenaire ayant ce type de personnalité :

1. ils ont un charme superficiel.
2. Dès qu'ils ont gagné la confiance des autres, ils les laissent tomber.
3. Ils peuvent jouer plus de rôles qu'un acteur professionnel et en ont un pour chaque occasion.
4. Ils sont froids parce qu'ils manquent d'empathie.
5. Ils exploitent tout le monde.
6. Ils sont égocentriques et présomptueux.
7. Ce sont des menteurs compulsifs.
8. Ils manipulent tout le monde jusqu'à ce qu'ils obtiennent ce qu'ils veulent.
9. Ils pensent qu'il peuvent tout faire et qu'il n'y a pas de limites.
10. Ils ne ressentent pas de culpabilité ou de remords.
11. Ils sont des experts dans la détection des vulnérabilités des autres.
12. Une fois qu'il les ont découvertes, ils humilient tous sur leur point faible.
13. Ils manquent de loquacité verbale.

14. Ils n'ont pas d'émotions ou des émotions très superficielles.
15. Ils achètent des adversaires ou les éliminent par des tactiques de manipulation.
16. Ils brisent toutes les règles.
17. Leur fin justifie tous les moyens qu'ils doivent utiliser pour l'atteindre.
18. Ils s'entourent de groupes qu'ils créent et gèrent à sa guise.
19. Ils ne se rachètent jamais.
20. Ils sont conscients des dégâts qu'ils causent, mais ils s'en moquent.

Leur conseil est le suivant : “Si vous avez un psychopathe dans votre vie, ne vous arrêtez pas. Courez.”



SADISME



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

“Ce n’est pas ma façon de penser qui a provoqué mes malheurs, mais la façon de penser des autres”.

(Marquis de Sade)

Origine du terme

Selon la Real Academia de la Lengua, le sadisme est la “perversion sexuelle de celui qui provoque sa propre excitation en commettant des actes de cruauté sur une autre personne”, son second sens étant “cruauté raffinée, avec plaisir pour celui qui l’exécute”.

Le terme dérive de Donatien Alphonse François, Marquis de Sade, un écrivain et philosophe du 18^e siècle. Dans ses textes, il décrit des actes atroces de douleur, de vice et de perversion infligés par une personne dont le plaisir provient exclusivement de sa cruauté envers les autres.

Malgré cela, le sadisme n’a pas été inclus dans la triade dès le début en raison de ses divergences avec les autres personnalités, car les sadiques sont caractérisés par des niveaux normaux d’impulsivité et de manipulation. Cependant, son amour de la cruauté et de la souffrance des autres lui a valu une place dans le monde des ténèbres, et il a finalement été décidé de transformer cette triade sombre en tétrade.

Comme l’ont démontré Buckels, Jones et Paulus en 2013, dans leur étude “Behavioral confirmation of everyday sadism”, il existe des personnes qui sont heureuses de pouvoir faire du mal à un autre être vivant (Mora, 2019). Pour parvenir à cette conclusion, les sujets de l’étude ont été soumis à un test dans lequel il leur était demandé de choisir leur tâche préférée parmi plusieurs options : endurer la douleur d’une immersion dans de l’eau très froide, nettoyer des toilettes sales, tuer des insectes ou regarder d’autres personnes les tuer.

Pour les deux derniers, la „machine à broyer les insectes“ a été créée. L’objectif n’était pas de les blesser ou de les tuer pour de vrai, mais de le simuler et de faire croire aux sujets qu’ils souffraient. Les petites créatures ont donc été placées dans trois récipients différents, où l’on pouvait même voir le nom de chacune d’entre elles, et les sujets qui ont choisi ces tâches pouvaient sentir et entendre comment les insectes souffraient. La mort était

simulée au moyen d'un son, ce qui laissait libre cours à l'imagination et réveillait les instincts prédateurs des sadiques présents.

Comportements d'un sadique

La principale caractéristique des sadiques est d'être des êtres insensibles - car ils n'ont aucune empathie et ne peuvent pas interpréter les émotions des autres - qui aiment faire du mal aux autres sans raison, même s'ils sont totalement innocents.

S'il y a des conséquences pour eux du fait qu'ils causent de la douleur, ils s'en moquent : le plaisir qu'ils tirent de faire du mal aux autres est plus grand que la punition qui peut s'ensuivre.

Leur intention est de dominer et d'avoir du pouvoir, sans compassion, remords ou honte, car ils manquent de limites et de maîtrise de soi. Ils sont froids, calculateurs, irritables, avec une faible tolérance à la frustration, agressifs, ironiques et mordants, intolérants, autoritaires et très rigides.

Ils peuvent devenir des brutes, intimidant les gens, à la fois en se cachant dans les réseaux sociaux et en harcelant directement qui ils veulent sans relâche.

Toutefois, même si leurs actions se situent toujours en dehors des normes morales et éthiques, cela ne signifie pas que leur penchant pour la cruauté fasse d'eux des criminels, car ils n'ont pas à outrepasser les limites de la loi.

Sur le plan professionnel, ils cherchent à développer cette fascination dans des postes tels que les forces de sécurité de l'État, la défense ou d'autres postes similaires et provoquent le licenciement ou la punition d'un de leurs collègues, non pas en raison de quelque chose de spécial, mais simplement parce qu'ils aiment voir les gens passer un mauvais moment.

Personnellement, ils vont ruiner la vie de leurs partenaires et s'asseoir et apprécier leur travail. Ce n'est pas que les autres leur ont fait du mal, c'est qu'ils aiment les voir malheureux.

Il est assez fréquent que les autres personnalités sombres - narcissiques, machiavéliques et psychopathes - affichent des traits sadiques dans leur comportement.

Qu'est-ce qui les pousse à faire du mal aux autres ?

Bien qu'il n'y ait pas de preuves scientifiques sur les causes de ce type de personnalité, des altérations de la biochimie du cerveau des personnes qui aiment la souffrance des autres ont été observées.

Il a également été démontré qu'elle dépend, dans une large mesure, de l'environnement. Par exemple, les enfants qui grandissent dans un environnement violent, où les abus physiques ou psychologiques sont pratiqués, cessent d'être des victimes ou des témoins et deviennent des bourreaux. En tant qu'enfants, ils intériorisent ce comportement et ce qui pourrait un jour leur faire très mal devient quelque chose qu'ils savourent avec plaisir, se réjouissant de faire aux autres ce qu'on leur a fait ou ce qu'ils ont vu un être cher leur faire.

La tétrade de l'intelligence dans l'obscurité

Il existe une certaine controverse quant à savoir si les membres de la tétrade sont plus intelligents que les autres personnes "non sombres".

Dans le cas des narcissiques, on pense que, bien qu'ils puissent être quelque peu insupportables dans leur désir d'attention, leur ténacité et leur force mentale les rendent plus performants socialement, ils n'abandonnent pas face au rejet et ils sont toujours très motivés.

Kostas Papageorgiou, chercheur à l'université Queens de Belfast (Irlande du Nord), ainsi que d'autres experts du Kings College de Londres, de l'université de Manchester et de l'université du Texas (États-Unis), ont analysé les résultats de tests effectués dans une école secondaire italienne pour montrer comment les narcissiques subcliniques peuvent surpasser les personnes dotées de capacités supérieures. Plus précisément, parmi un échantillon de plus de 300 jeunes, ils ont constaté que leurs résultats étaient beaucoup plus élevés que ce à quoi on pourrait s'attendre, compte tenu de leur QI.

Leurs conclusions étaient que ces résultats étaient dus au fait que leur égocentrisme et leur besoin de domination leur confèrent des niveaux très

élevés de résilience émotionnelle et de détermination. Ce n'est pas qu'ils sont plus intelligents que les autres, mais ils sont plus sûrs d'eux, plus déterminés et ont besoin de surpasser leurs pairs.

En ce sens, pour Papageorgiou, l'étude montre qu'il existe des aspects du narcissisme qui peuvent être positifs puisque, comme on peut le voir dans cette étude, il peut aider, entre autres, à améliorer les performances scolaires : „ les traits sombres, comme le narcissisme, ne doivent pas être considérés comme bons ou mauvais, mais comme des produits de l'évolution et des expressions de la nature humaine qui peuvent être bénéfiques ou nuisibles, selon le contexte „ (Papageorgiou, 2019).

Une étude menée par O'Boyle, Forsyth, Banks et Story en 2013 a testé l'hypothèse du „ mauvais génie „ (González, 2015). Selon cette théorie, les personnes dotées d'une intelligence supérieure présentent également des scores très élevés pour les traits sombres, comme l'exploitation sociale.

De même, les auteurs ont également testé l'hypothèse compensatoire, selon laquelle les personnes de faible intelligence ont tendance à compenser ce déficit par des comportements manipulateurs.

Pour démontrer les deux, ils ont mesuré la relation entre les différentes personnalités de la triade et les capacités mentales standard. Les résultats ont montré que la corrélation est modérée, en fonction du sexe et de l'âge, du type d'échantillon et de la capacité mentale générale. Ils concluent donc qu'aucune des deux hypothèses ne tient et qu'il n'est pas possible d'affirmer que les membres des triades sont plus intelligents - bien que le contraire ne soit pas vrai non plus.

Intelligence émotionnelle, empathie et compréhension des émotions

Trois concepts intéressants doivent être définis (Barrilaro, 2020) :

- L'intelligence émotionnelle „désigne les capacités cognitives qu'une personne possède lorsqu'elle utilise les informations fournies par les émotions“.
- La compréhension des émotions “consiste en la capacité de comprendre les émotions et d'utiliser cette connaissance pour un meilleur fonctionnement personnel et social”.
- L'alexithymie est “l'incapacité à décrire et à comprendre ses propres émotions”.

Contrairement aux “êtres normaux”, aucune des personnalités sombres ne ressent de regret, de remords, de honte ou de culpabilité, ou si elles en ressentent, c’est sous une forme très légère. La raison est que tous les sombres manquent d’empathie.

C’est un élément qui marque réellement la personnalité des composantes de la tétrade, mais il est nécessaire de faire une distinction, selon Wai et Tiliopoulos (Barrilaro, 2020) :

- Empathie affective : lorsque nous percevons que quelqu’un ressent quelque chose, en bien ou en mal, nous réagissons en conséquence. On pourrait dire qu’il s’agit d’une “contagion émotionnelle”, par laquelle nous pouvons en arriver à ressentir la même chose que les autres à un moment donné.
- Empathie cognitive : lorsque vous prenez conscience de tous les états émotionnels que les autres traversent, mais, dans ce cas, sans subir cette “contagion émotionnelle”.

Selon ces auteurs, tous les êtres sombres manquent d’empathie affective - étant dans la psychopathie subclinique où cette absence est la plus évidente - et présentent des déficiences dans la prise de décision morale, éliminant la composante émotionnelle et se concentrant uniquement sur l’utilitarisme. Cependant, leur empathie cognitive fonctionne parfaitement, étant plus élevée dans le cas des narcissiques.

Par conséquent, il ne leur est pas possible de s’identifier aux émotions des autres : ils sont capables de se sentir heureux lorsqu’ils voient quelqu’un d’autre souffrir, alors que cela les ennuie lorsque les autres sont heureux.

Cependant, il n’y a pas d’accord entre les experts (Barrilaro, 2020) :

- Wai et Tiliopoulos, comme nous l’avons vu, considèrent que la tétrade n’a pas d’empathie affective, mais qu’elle a une empathie cognitive. Ces résultats ont été reproduits dans certaines études ultérieures.
- D’autres auteurs considèrent que la tétrade dans son ensemble manque d’empathie tant émotionnelle que cognitive. En ce sens, Ali, MacCann, Zhan, Zou, Wang ou Finy affirment que, dans le cas de la psychopathie et du machiavélisme, le déficit est si profond qu’ils ne sont même pas capables de distinguer et d’interpréter leurs propres émotions. En d’autres termes, ils souffriraient d’alexithymie.

- Jones et Paulhus considèrent que les machiavéliques ont une intelligence supérieure en ce qui concerne la compréhension des émotions dans les situations sociales, mais plusieurs spécialistes pensent le contraire.

Une autre étude visant à analyser les niveaux cognitifs de la triade a été menée par Nagler en 2014 (Pinter, 2019). Plus précisément, son objectif était de vérifier si l'intelligence socio-émotionnelle était liée au comportement manipulateur associé à ce type de personnalité. Pour ce faire, il a analysé un échantillon de près de six cents personnes et ses conclusions sont les suivantes :

- Dans le cas du narcissisme : positif.
- Dans le cas du machiavélisme : négatif.
- Dans le cas de la psychopathie : les deux.

Ce sur quoi il semble y avoir un consensus, c'est que le machiavélique a une faible intelligence émotionnelle, puisque les personnes ayant une intelligence émotionnelle élevée sont positives, gentilles et altruistes, ce qui est l'exact opposé de la personnalité machiavélique. Malgré ce manque de conscience émotionnelle, et leur accès limité aux stratégies de régulation des émotions, ces types ont une intelligence fluide. Par conséquent, on dit qu'ils sont capables de tout pour atteindre leurs objectifs, puisque leurs décisions ne dépendent pas de facteurs émotionnels, mais de facteurs pratiques (Barrilaro, 2020).

En ce qui concerne le narcissisme, la même controverse existe, associée à l'intelligence émotionnelle et sociale, étant donné que certaines études soutiennent qu'ils la possèdent -comme celles de Delić, Petrides, Vernon, Schermer ou Veselka-, mais sont contredites par d'autres qui prouvent le contraire -comme celle de Miao-. Il semble que la question clé soit la mesure utilisée, car les machiavéliques, en plus d'obtenir un score faible en cordialité, se perçoivent comme compétents sur le plan émotionnel et obtiennent donc un score élevé en intelligence émotionnelle (González, 2015).

La base de leur comportement sombre et de leur dangerosité réside dans le fait qu'ils sont capables de reconnaître les émotions chez les autres, mais sans les ressentir eux-mêmes. De plus, pour eux, les gens ne sont que des

instruments qui les aident à obtenir ce qu'ils veulent. Par conséquent, ils les utilisent comme bon leur semble. C'est ce qui fait d'eux d'excellents manipulateurs, tirant les ficelles qui leur permettent d'obtenir ce qu'ils veulent, sans tenir compte de la souffrance qu'ils causent.

C'est à la suite de la publication du livre de Daniel Goleman sur l'intelligence émotionnelle - qu'il définit comme "la capacité de se motiver, de persévérer face à la frustration, de contrôler ses impulsions et de réguler son humeur, et d'être capable d'empathie et de faire confiance aux autres" - que l'accent a commencé à être mis sur l'utilisation de cette compétence comme celle qui prédit la réussite et, à cette fin, les dirigeants publics ont commencé à être analysés.

Adolf Hitler, l'un des personnages les plus influents du 20^e siècle, a fait l'objet d'une étude approfondie et, dans son cas, le côté négatif de l'intelligence émotionnelle est abordé, ainsi que la manière dont cette aptitude à analyser à la fois ses propres émotions et celles des autres n'a pas toujours été utilisée avec de bonnes intentions. Il est bien connu qu'il pratiquait ses gestes avant de parler en public et analysait ses propres images afin de se perfectionner. Cela l'a conduit à devenir un orateur fascinant, car il était pleinement conscient des effets émotionnels de son langage corporel ainsi que de son langage verbal, et il pouvait parfaitement gérer les fils des sentiments et des émotions de son public. En fait, il a réussi à les faire cesser de penser et à les faire bouger par leurs seuls sentiments.

Les discours d'Hitler étaient pleins d'émotions, car c'était sa technique pour distraire son public, tant au moment où il l'écoutait que lorsqu'il se souvenait de ses paroles par la suite. Il ne voulait pas qu'ils analysent le contenu du message qu'il transmettait ou qu'ils soient capables de réfléchir. Son intention était de lui faire juste ressentir. Il a ainsi obtenu ce que l'on appelle „l'effet d'éblouissement“, grâce auquel il a complètement aveuglé ses partisans, qui sont devenus des extrémistes frénétiques.

De même, de l'autre côté de l'échelle - le côté le plus "lumineux" et positif - se trouve, par exemple, Martin Luther King Jr. Son "J'ai un rêve" n'était pas présenté au public n'importe comment, mais il était scrupuleusement étudié pour faire bouger le monde et, pour ce faire, il était indispensable de maîtriser parfaitement l'intelligence émotionnelle. Par

conséquent, dans les deux cas, le public a été manipulé, bien qu'avec des intentions totalement différentes.

Lorsqu'une personne est consciente de ses capacités émotionnelles et peut les gérer, il lui sera également facile de gérer les émotions des autres. Si vous savez comment gérer vos émotions, vous pouvez cacher vos sentiments, et si vous savez comment les autres se sentent, vous pouvez aussi les pousser à agir même contre leurs propres intérêts. L'intelligence émotionnelle est donc une arme pour manipuler les autres (Grant, 2014).

Le psychologue de l'Université de Toronto, Stéphane Côté, a mené une étude selon laquelle il a pu démontrer que, dans un environnement de travail, les travailleurs les plus nuisibles étaient ceux qui, en plus d'avoir une personnalité machiavélique, avaient une intelligence émotionnelle élevée. Dans ce cas, ils n'ont pas hésité à utiliser leurs compétences émotionnelles dans le seul but d'en tirer un quelconque avantage, en embarrassant et en rabaissant leurs collègues.

Ceci est également corroboré par le professeur Kilduff du College of London, qui affirme qu'il est possible d'exprimer des émotions spécifiques tout en en dissimulant d'autres, dans l'intention d'obtenir des avantages.

On peut donc conclure que l'intelligence émotionnelle peut être utilisée à des fins obscures, pour manipuler les autres (González, 2015).



TECHNIQUES DE MANIPULATION OBSCURES



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

La manipulation est une „forme d’influence sociale qui cherche à modifier le comportement et les perceptions d’autrui, par l’utilisation de tactiques indirectes, trompeuses et peu claires“ et, pour la mener à bien, le manipulateur „emploie des méthodes déviantes et exploitantes“, impliquant généralement „des personnes qui présentent un ou plusieurs traits de personnalité obscurs“ (Mendoza).

Les manipulateurs ont besoin de contrôler leur victime. Pour ce faire, ils tentent de les affaiblir par diverses méthodes :

- Dépasser la volonté : la volonté est ce qui permet à l’être humain de tenir bon et de continuer à avancer, en luttant contre les vicissitudes qui se présentent à lui. C’est pourquoi il est important pour les êtres sombres de la détruire.

Cela se produit par ce que les psychologues appellent la “perte de l’ego”. Bien que la volonté soit infinie et puisse être régénérée, il faut du temps pour que cela se produise. Les sombres manipulateurs le savent et en profitent, en poussant l’ego de leur victime à l’épuisement, en essayant de lui faire dépenser cette volonté jusqu’à l’épuisement, sans la laisser se renouveler, de sorte qu’il arrive un moment où il ne lui est plus possible d’affronter d’autres défis et où il lui faut se reposer pour se régénérer.

Dans ce moment de vulnérabilité, ils en profiteront pour invalider les pensées, les sentiments et les croyances de leur victime.

- Vengeance passive-agressive : S’il y a une chose que les personnalités tétrades ne supportent pas, c’est de voir quelqu’un d’autre heureux, surtout quand elles ne le sont pas.

Dans le cas des narcissiques, s’ils se sentent mal, ils pensent que le monde entier doit aussi se sentir ainsi ; les machiavéliques voudront voler votre bonheur ; et les sadiques aiment simplement vous voir vous sentir mal.

Ils emploient beaucoup de sarcasme, d’humour hostile, disent des choses qui blessent les autres, les attaquent sur leurs points faibles.

- Confondre la réalité : pour contrôler quelqu’un, il est nécessaire de modifier sa réalité et la façon dont il perçoit les choses qui l’entourent. S’ils parviennent à convaincre leur victime que ce qu’elle voit et

entend n'est pas réel, ils ont déjà pris le pouvoir sur elle et peuvent lui dire ce qu'elle doit croire et façonner sa nouvelle réalité à leur guise.

C'est la base des techniques de manipulation les plus dangereuses, telles que l'éclairage gazeux, le lavage de cerveau, le contrôle mental ou la programmation neurolinguistique.

Dans le cas du psychopathe subclinique, son objectif est de déséquilibrer la santé mentale de sa victime, car, n'ayant aucune conscience, il ne se soucie pas du mal qu'il fait aux autres et n'en est pas conscient.

Les narcissiques, en revanche, le font involontairement, en raison de leur folie des grandeurs. Leur but n'est pas de faire du mal mais de dominer les autres, mais s'ils font du mal, ils s'en moquent et c'est un dommage collatéral.

Pour le reste des personnalités sombres, l'important est d'entretenir chez leur victime une vision pessimiste du monde, comme celle qu'ils ont.

Un manipulateur s'approche progressivement de sa victime, l'observe, l'analyse et l'étudie, pour connaître ses attitudes, son comportement et découvrir ses faiblesses. Une fois qu'il dispose de toutes les informations nécessaires, il va s'approcher d'elle et de son environnement, et il va progressivement se tailler une place dans sa vie et dans son esprit, afin d'essayer d'atteindre son objectif.

Tout cela se déroule lentement, afin que ses intentions ne soient pas dévoilées, et les techniques qu'il emploie sont donc également subtiles. Son intention est de passer inaperçu jusqu'à ce qu'il obtienne ce qu'il veut.

Les outils de la manipulation obscure sont variés, mais tous sont destinés à détruire leur victime, de sorte que certains d'entre eux deviennent une véritable torture psychologique, qui détruit la personne qui en est victime.

Vous trouverez ci-dessous les plus courantes, dans différents contextes.

Une sombre manipulation dans le couple

Les relations d'une personnalité sombre peuvent devenir un chemin très tortueux pour leur victime, mais dans de nombreux cas, il leur faudra beaucoup de temps pour se rendre compte de ce qui se passe réellement.

Il existe certaines techniques qui, bien qu'elles soient cruelles en soi, sont souvent combinées et associées à d'autres tout au long de la relation.

Isolation

Les êtres humains sont sociaux par nature. Ils sont toujours à la recherche de relations avec d'autres personnes - famille, amis, collègues de travail, etc. - et c'est en elles qu'ils trouvent le soutien émotionnel dont ils ont besoin. - et ils y trouvent le soutien affectif dont ils ont besoin : ils partagent leurs joies, leurs peines, racontent leurs problèmes, demandent des avis et reçoivent des conseils sur la manière de faire face aux différentes situations de la vie.

Les manipulateurs tentent d'isoler leurs victimes afin de les priver de cette soupape d'échappement et de l'aide qu'elles peuvent leur apporter, ce qui les rend plus vulnérables.

Pour y parvenir, ils vont étudier leurs relations sociales à différents niveaux, les analyser et commencer à semer la méfiance et le doute chez les victimes, en leur disant des choses qui ne sont pas vraies et en essayant de leur faire croire.

Il arrive parfois que le même manipulateur essaie de profiter de toutes les personnes impliquées dans la relation sociale. D'une part, ils manipulent la victime et, d'autre part, leurs amis ou parents, en évitant tout contact entre eux. C'est le cas, par exemple, des manipulateurs à la personnalité machiavélique.

L'apprentissage traumatique d'une épreuve

Tout au long de sa vie, l'être humain accumule différentes expériences qui lui donnent des leçons et façonnent son comportement.

C'est un moyen d'assurer notre survie, à la fois en tant qu'individus et en tant qu'espèce.

Si, à un moment donné, une personne a été confrontée à quelque chose qui lui a causé un préjudice psychologique ou physique, elle évitera à l'avenir de répéter le même comportement ou d'accomplir la même tâche, afin d'éviter la douleur.

Par exemple, quelqu'un corrige innocemment l'erreur de quelqu'un d'autre - comme verser un petit verre lorsqu'on remplit les verres lors d'une réunion d'amis. Si cette personne s'avère avoir un instinct manipulateur, elle réagira par un terrible accès de colère à l'égard de celui qui la gronde, en utilisant un langage agressif, voire des violences physiques. Ainsi, lorsque le manipulateur répétera la même mauvaise action à une autre occasion, ou commettra même une erreur encore plus grave, la victime sera déjà conditionnée et n'osera pas lui faire de reproches.

Shaming

La honte est quelque chose qui réside en chacun de nous. Chaque personne décide quand quelque chose est honteux ou non pour elle et fixe son propre critère de mesure.

Ainsi, un événement particulier peut être très embarrassant pour une personne, moins embarrassant pour une autre, et pas du tout embarrassant pour une autre encore.

Les manipulateurs tentent de contrôler cette échelle en faisant en sorte que quelqu'un se sente honteux de quelque chose qu'il pensait être sans importance.

Une fois qu'ils ont réussi, ils dominent leurs victimes par des menaces, des insultes, des moqueries, le mépris de leurs opinions, etc., dans le but de les faire se sentir intimidées, petites, honteuses, tandis qu'ils augmentent leur pouvoir et s'élèvent eux-mêmes.

Pour le voir dans une situation concrète, prenons le cas d'une réunion entre amis au cours de laquelle l'un fait toujours des blagues à l'autre, le nargue avec différents adjectifs, raconte aux autres ses secrets, se moque de lui quand il parle, etc. Le succès de leurs actions sera assuré, car la victime a des liens affectifs avec ces personnes et s'inquiète de ce qu'elles penseront d'elle.

Manier la colère

Comme pour l'apprentissage traumatique d'une épreuve, la victime évite toujours de provoquer la colère du manipulateur par peur des conséquences.

Ainsi, donner un faux sentiment d'indignation, prétendre être la victime ou se mettre en colère sont différentes tactiques que le manipulateur utilise pour arriver à ses fins. Lorsque la véritable victime tente de s'opposer au manipulateur, l'explosion de colère la fera regretter, lui inspirera de la peur et la mettra dans une position d'infériorité.

C'est le cas, par exemple, d'une femme qui soupçonne les infidélités de son partenaire. Si, à un moment donné, elle décide d'affronter directement son conjoint et de le lui dire, il se mettra en colère et prétendra être innocent, déformant tout pour faire croire qu'il est injustement accusé. Il va exploser, la faire culpabiliser et lui faire regretter de l'avoir fait. En bref, il se sentira supérieur.

Punition

Grâce à cette technique, le manipulateur, une fois de plus, tente de prendre le dessus sur sa victime pour qu'elle ne réagisse pas.

Si la victime a été insultée, maltraitée physiquement ou attaquée de toute autre manière pour une action ou un comportement particulier, elle essaiera toujours d'éviter de commettre la même erreur et ne voudra pas répéter ce qui a provoqué la réaction. Les victimes craignent leur agresseur et ne font rien qui puisse le contrarier ou le mettre en colère, de peur de subir des représailles.

Ce n'est pas exactement la même chose que le renforcement négatif, mais les deux types de manipulation peuvent être appliqués ensemble.

Chantage émotionnel

Fait appel aux émotions pour amener la victime à faire ou à ne pas faire quelque chose ou à se comporter d'une certaine manière, selon les souhaits du manipulateur. En particulier, les boutons sur lesquels le manipulateur appuie pour arriver à ses fins sont la peur, la culpabilité et le sentiment d'obligation ou de responsabilité.

Cela peut devenir très subtil, selon les cas.

Il se compose de six étapes :

1. la demande : le maître chanteur fait une demande, qui peut être directe ou indirecte.
2. la résistance : la victime n'accepte pas de faire ce qu'on lui demande.
3. la pression : le manipulateur essaie de faire porter le chapeau à la victime. Pour ce faire, il recourt au silence ou utilise toute technique qu'il croit pouvoir lui apporter le succès à ce moment-là.
4. la menace : s'il voit que cela ne fonctionne pas, il recourt aux menaces, qu'elles soient subtiles ou manifestes, pour essayer d'obtenir ce qu'il veut.
5. la capitulation : submergée par tant de pression, la victime finit par succomber et céder.
6. la répétition : une fois qu'ils ont obtenu ce qu'ils veulent, il est clair qu'ils répéteront ce type de comportement chaque fois qu'ils voudront obtenir quelque chose de l'autre personne. Chaque partie assume son rôle.

Contrôle de l'esprit et jeux d'esprit

Le contrôle de l'esprit est une technique de manipulation qui nécessite un examen détaillé et qui est donc expliquée en profondeur dans le chapitre suivant.

La seule condition pour que le manipulateur puisse l'appliquer est d'étudier et de comprendre le comportement et les émotions et son contrôle dépendra de la manipulation qu'il pourra faire des informations que la victime connaît déjà.

Elle implique des actions telles que le lavage de cerveau, la rééducation, la réforme de la pensée ou des techniques de persuasion coercitives.

L'objectif du manipulateur est d'amener sa victime à changer sa façon de penser, de sentir ou de se comporter, en oubliant toutes ses croyances antérieures et en prenant pour siennes celles qui lui ont été fournies par la manipulation.

Bien qu'il ne soit pas indispensable qu'il y ait une relation entre la victime et le manipulateur, il est toujours plus facile de parvenir à un résultat positif lorsqu'il existe une relation de dépendance entre les deux.

C'est ce qui se passe, par exemple, avec le syndrome de Stockholm, dans lequel la personne manipulée vit une nouvelle réalité grâce aux informations fournies par le manipulateur, établissant un lien émotionnel avec lui et le considérant comme son bienfaiteur. Cela les conduit à ne pas vouloir d'autre vie que celle qu'ils mènent avec le manipulateur et à se désintéresser de toute affection qu'ils ont pu éprouver pour leur famille ou leurs amis.

On pense souvent que les moins doués intellectuellement sont plus susceptibles d'être manipulés et que les plus intelligents se croient hors de danger. Cependant, à tout moment, n'importe qui peut être une victime. Le manipulateur doit simplement étudier leurs vulnérabilités et leur fournir les bonnes informations pour les persuader.

Dans le cas des jeux d'esprit, le manipulateur fait appel à des émotions - qu'il prétend ressentir et qui ne sont pas réelles - afin d'établir un lien avec sa victime. Avant cela, il l'aura déjà étudiée et analysée, afin de gagner sa confiance et de pouvoir prévoir son comportement et ses réactions face à certaines situations. De cette façon, la victime ne sera pas consciente de ce qui lui arrive.

Bien qu'il ne s'agisse pas d'un outil générique - car il est créé individuellement, pour des personnes spécifiques - toute technique de manipulation est susceptible d'être transformée en jeu d'esprit.

Jouer le rôle de victime et de serviteur

Dans ce cas, le manipulateur se place dans le rôle de la victime, non pas parce qu'il se sent réellement ainsi, mais pour jouer sur les émotions de l'autre personne, pour qu'elle ait pitié de lui, pour qu'elle pense qu'il est faible et sans défense.

L'objectif est de gagner la confiance de sa victime, de jouer avec elle. De son côté, cette personne ne se rend pas compte du jeu et de la manipulation.

Cela se produit, par exemple, dans le cas d'une personne qui prétend collaborer à une bonne cause - comme une ONG - mais, en réalité, ses raisons réelles et cachées ne visent qu'à satisfaire ses propres besoins - comme en profiter pour détourner des fonds ou quelque chose de similaire.

Ce type de technique est souvent utilisé par les manipulateurs machiavéliques et les psychopathes. Le danger est accru dans ce cas, car, lorsqu'on a affaire à de telles personnalités, on ne sait jamais quelle est leur limite, si elle existe.

Détournement et attention

Il s'agit d'une tactique très courante et facile à utiliser. Lorsque le manipulateur est mal à l'aise avec un sujet ou une question particulière, pour ne pas y répondre ou en parler, il essaie de ne pas donner de réponses directes, de faire des digressions ou de changer de sujet.

Il s'agit d'un outil très courant pour les politiciens, lorsqu'ils ne veulent pas aborder un sujet qui les met mal à l'aise ou les blesse, mais qu'ils ne veulent pas mentir directement. C'est un signe clair qu'ils ne veulent pas révéler la vérité de ce qui se passe et qu'ils essaient de tromper ou de dissimuler.

Si le manipulateur se rend compte que cela ne fonctionne pas, il essaie de l'utiliser en combinaison avec d'autres techniques.

Frottis

Elle est également utilisée en combinaison avec d'autres tactiques de manipulation, telles que l'éclairage gazeux - qui sera abordé en détail dans un autre chapitre - ou la rationalisation.

Elle ne nécessite pas une connaissance aussi approfondie de la victime que l'isolement ou le contrôle mental, et comme les manipulateurs sont souvent des personnes intelligentes, ils n'ont guère de difficultés à la mettre en pratique et à inventer des moyens de diffamation.

La diffamation peut avoir lieu :

- Convaincre les autres que la victime est le véritable agresseur.
- En convainquant la victime que c'est elle qui a fait quelque chose de mal.

Dans les deux cas, la sombre intention du manipulateur est toujours d'éviter toute responsabilité et de soumettre la victime.

Il existe un moyen de détecter ce type de comportement et c'est quelque chose de très simple, qui peut être appliqué par tout le monde. Il s'agit, par exemple, d'analyser la personne avec laquelle vous commencez à sortir ou à travailler et de prêter attention à la façon dont elle parle de ses anciens partenaires ou collègues. Cela peut donner des indices sur le fait qu'ils aiment utiliser cette technique de manipulation.

Si quelqu'un essaie de confronter un narcissique, il est naturel pour ce type de personnalité manipulatrice de calomnier et de prendre l'avantage, puisque ce type de manipulateur est convaincu que tout le monde lui est subordonné.

Criant

Ils sont quelque chose d'inconfortable, que les gens finissent par craindre et ont tendance à éviter.

C'est pourquoi ils sont si efficaces, car le manipulateur sait que l'autre personne est effrayée et intimidée par eux.

Cependant, l'utilisation de cette technique ne doit pas être exagérée. Il faut savoir que ce n'est pas toujours parce que quelqu'un manipule une autre personne qu'il crie. Ils peuvent être passionnés par le problème en question et avoir tendance à élever la voix. Chaque situation et chaque circonstance doivent être analysées pour en être sûr.

Lorsqu'il est utilisé pour une manipulation sombre, le manipulateur l'utilise généralement pour deux raisons :

- Pour dominer leur victime : comme ils n'ont pas d'argument logique dans la conversation qui a lieu et qu'ils ne le reconnaîtront jamais, les manipulateurs tentent d'intimider leur victime, en la déstabilisant.
- Victimisation : Lorsque les cris ont lieu en public, ils sont plus embarrassants. Personne n'aime se faire crier dessus en public. Une personne qui se fait engueuler devant une foule, dans la rue, se sent humiliée, car les gens la jugent comme si elle était la coupable et que le manipulateur était le faible.

Intimidation et culpabilité

Les manipulateurs qui utilisent cette tactique sont des personnes très intelligentes et calculatrices et font preuve d'une grande imagination pour créer des punitions exagérément perverses.

Malgré cela, ils font appel aux sentiments fondamentaux de culpabilité et de peur pour tenter d'amener leur victime à faire ce qu'ils veulent.

La manipulation peut s'effectuer de deux manières :

- L'intimidation ouverte : elle est souvent utilisée par les manipulateurs qui ont un certain problème avec l'autorité. Ils profèrent des menaces ouvertes et claires, par exemple en disant à leur victime qu'ils vont la frapper - tout en ayant un accès de rage ou de colère - ou ils peuvent la frapper réellement.
- Brimades cachées : les manipulateurs sont typiquement des "loups déguisés en moutons", des personnes aux tendances violentes qui se contrôlent en public pour que les autres ne pensent pas du mal d'eux. Ce sont des personnes qui sont très bien intégrées dans la société, qui sont appréciées et qui, en privé, maltraitent leur entourage - partenaires et famille. Leurs menaces sont toujours voilées et subtiles, jamais ouvertes.

La culpabilité est utilisée dans ces situations pour que la victime doute d'elle-même, se sente anxieuse, les vénère ou leur fasse des faveurs.

Le succès de la culpabilité dépend du lien entre le manipulateur et le manipulé car, comme la honte, la culpabilité est interne et subjective.

Gaslighting

Il s'agit d'une technique de manipulation qui incite la victime à douter de ses propres souvenirs et perceptions, à se remettre en question, afin qu'elle en vienne à croire ce que le manipulateur veut qu'elle croie. En jouant sur ses pires craintes, sa moindre vulnérabilité et son désir d'être comprise et aimée, on lui fait croire qu'elle devient folle ou qu'elle perd la mémoire.

Bien qu'il s'agisse d'un type de manipulation qui peut se produire entre des personnes des deux sexes dans n'importe quel type de relation, il est plus fréquent que l'agresseur soit un homme et qu'il y ait une dynamique de pouvoir avec la personne manipulée.

Les tactiques les plus courantes de ce type de comportement sombre sont les suivantes :

- La dissimulation : elle se produit lorsque le manipulateur n'écoute pas la victime et fait semblant de ne pas comprendre.
- Contrer : dans ce cas, le manipulateur met en doute la mémoire de la victime en lui posant des questions désobligeantes, telles que "Étiez-vous sobre lorsque cela s'est produit ?", puis se présente comme son sauveur, voire comme la véritable victime.
- Le blocage et la déviation : par cette technique de manipulation obscure, le tortionnaire remet en question la façon de penser de sa victime, afin de tenter d'éviter les problèmes que celle-ci pourrait soulever.
- Banalisation : la victime est forcée de croire que ses sentiments ou ses besoins ne sont pas importants ou qu'elle se comporte de manière trop dramatique.

Toutes sont basées sur des mensonges - d'abord petits, puis de plus en plus gros - que le manipulateur raconte à la victime afin de neutraliser sa perception.

C'est l'une des techniques de manipulation les plus destructrices qui existent.

Manipulation des faits

Les faits sont sujets à interprétation, en fonction de la personnalité, des idées et des opinions de chacun. C'est là que réside l'efficacité de cette technique.

Le manipulateur ne ment pas ouvertement. Il utilise simplement les faits, les manipule, raconte l'histoire en sa faveur et cache ce qui ne l'est pas.

Pour ce faire, il utilise des préjugés, en sortant tout du contexte, en trouvant des excuses ou même en blâmant sa propre victime, lui donnant ainsi le sentiment qu'elle mérite d'être punie. Il utilise également l'exagération, le sensationnalisme et la litote.

Avec la déviation et l'évasion, c'est une pratique très courante dans l'environnement politique. La classe dirigeante manipule l'information à son avantage, en cachant ce qui lui nuit, en disant des demi-vérités pour

arriver à ses fins, ou en utilisant des écrans de fumée pour détourner l'attention de ce qu'elle veut faire passer inaperçu.

Cependant, comme pour les autres techniques de manipulation, il s'agit d'une pratique très courante, que nous pouvons tous utiliser. Ce qu'il faut prendre en compte dans ces cas, c'est l'intentionnalité, pour déterminer s'il s'agit d'une manipulation positive ou sombre.

Mentir par commission et par omission

Les mensonges par omission ne sont pas des mensonges en soi. Ils se produisent lorsque la vérité est dite, mais que certains détails sont dissimulés. La manipulation se produit parce que le manipulateur dirige le cerveau de la victime, en détournant son attention de ce sur quoi il ne souhaite pas attirer l'attention et en amenant la victime à tirer des conclusions qui lui sont favorables.

En revanche, le manipulateur utilise le mensonge par commission lorsque son intention réelle est de mentir et qu'il entend en tirer profit. Cet avantage ne doit pas nécessairement être malveillant, mais il est vrai que les manipulateurs sont toujours des menteurs et que les menteurs par commission sont généralement des manipulateurs.

Minimisation

C'est lorsque les actions ou les sentiments d'une personne sont délibérément minimisés. La personne est écartée dans un but de manipulation et la victime se sent humiliée et réprimée.

Elle peut être utilisée en combinaison avec le déni et la rationalisation si ces techniques ont échoué : si une personne ne peut pas tout rationaliser ou nier, elle se contente de minimiser. Il dira des choses pour faire croire que ce qu'il a fait n'est pas si grave et faire croire à sa victime qu'il exagère.

Comme vous pouvez le constater, une distorsion cognitive a lieu ici aussi, pour faire croire que ses actions ne sont pas si importantes ou ne causent pas tant de tort.

Ce qui est vraiment dangereux, c'est que si le manipulateur s'en sort les premières fois qu'il utilise cette méthode, il la réutilisera en l'intensifiant de plus en plus.

Déni

Par le déni, le manipulateur tente de contrôler les impressions des autres et leurs interprétations de ses actions. Il nie tout ce dont on l'accuse, feint l'innocence et peut aller jusqu'à faire douter ses victimes.

Comme l'auteur se sent justifié et ne résout pas son erreur, il répète ce type de pratique - ainsi que le mauvais comportement qu'il nie - encore et encore, jusqu'à atteindre sa représentation ultime : le gaslighting. Pour cette raison, il est fondamental de connaître l'évolution qui aura lieu dans le comportement du manipulateur.

Dans le cas d'une personnalité psychopathe, il poussera le déni à l'extrême, l'utilisant à la fois pour tromper les autres et pour se tromper lui-même, puisque nous avons affaire à un type de manipulateur sans conscience.

Qu'il s'agisse d'un simple mécanisme de défense ou d'un moyen d'éviter de prendre ses responsabilités, il s'agit d'une tactique de manipulation qui cause de graves dommages psychologiques à ceux qui en sont victimes.

Persistance

Le manipulateur agit de manière répétitive, constante et insistante pour amener la victime à faire ce qu'il veut, même si la victime a déjà refusé à plusieurs reprises. On l'appelle aussi „harcèlement“.

C'est une pratique très courante dans les relations interpersonnelles et elle ne vise pas toujours une manipulation négative. Par exemple, lorsqu'un parent gronde un enfant qui se comporte mal, l'intention est bonne, il s'agit d'essayer d'inculquer à l'enfant des habitudes constructives.

Il s'agirait d'un cas évident de manipulation négative lorsque le but ultime est de profiter au manipulateur et de nuire à la victime.

Par conséquent, une fois encore, c'est l'intention qui fait la différence et qui est la clé pour les distinguer. En ce sens, il est nécessaire d'analyser chaque cas au cas par cas, sans pouvoir conclure que la persistance est toujours une pratique obscure.

Persuasion

La persuasion implique la capacité de présenter des arguments à l'auditeur avec l'intention de le motiver, de l'influencer ou de changer son attitude ou son comportement, afin d'obtenir ce que vous voulez de lui (Miller, 2020).

Selon une étude menée par le Carnegie Institute of Technology (Allen, 2018), la capacité d'une personne à influencer les autres est presque six fois plus importante que l'intelligence, le talent ou les compétences. En fait, leurs résultats étaient de 85 % contre 15 %.

En effet, votre message touche directement l'esprit subconscient de la personne à laquelle vous vous adressez. Si une personne est capable de communiquer directement avec le subconscient d'une autre personne, en utilisant les bons mots, il sera beaucoup plus facile d'obtenir la persuasion souhaitée. Ces mots justes sont les modèles du langage, tant oral qu'écrit.

Toutefois, tout n'est pas qu'une question de langue. Outre la connaissance essentielle des principes de la communication verbale et non verbale, une communication persuasive réussie est également due, dans une large mesure, à la capacité d'une personne à comprendre le fonctionnement de l'esprit humain.

Par conséquent, étant donné que le plus important dans la communication persuasive n'est ni ce qui est dit, ni la manière dont c'est dit, ni l'intention de l'orateur, il est nécessaire de prêter attention à l'effet de cette communication sur la personne qui la reçoit et de découvrir comment fonctionne son cerveau, afin de savoir comment provoquer le type de réponse souhaité.

Nous pouvons tous influencer les autres, même si ce n'est pas avec de sombres intentions.

La communication est un outil très puissant et la communication persuasive, bien qu'étant une arme à double tranchant, n'est pas en soi une mauvaise chose. Ce qui la rend sombre, c'est l'esprit de la personne qui l'utilise et ses mauvaises intentions :

- Tromperie : on raconte quelque chose qui est un mensonge, pour dissimuler ou promouvoir une croyance ou un concept et manipuler le récepteur pour qu'il agisse d'une certaine manière, en véhiculant une fausse réalité.

- La duperie : le manipulateur tend des pièges, dans lesquels la victime tombe, et les exploite pour obtenir les avantages qui l'intéressent, de manière totalement égoïste.
- L'endoctrinement : consiste à présenter des croyances comme vraies, sans offrir à la victime la possibilité d'enquêter pour voir si elles sont vraies.
- L'apprentissage par la répétition : il s'agit de faire en sorte que les gens se souviennent de certaines choses en les répétant. La victime va répéter ce qu'elle entend, en le considérant comme vrai, même si ce n'est pas le cas.
- Obstruction à la vérité et aux faits : tente délibérément d'empêcher la victime d'accéder à la vérité en utilisant la psychologie de la peur.
- La confession : le manipulateur exploite le sentiment de culpabilité d'une personne dû à des événements de son passé pour la rendre plus soumise et la dominer.
- L'isolement : lorsqu'une personne est entourée d'un plus grand nombre de personnes, notamment de sa famille et de ses amis, il lui est plus facile de demander de l'aide ou d'être convaincue qu'on essaie de la persuader avec de sombres motifs. La solution du manipulateur est d'isoler sa victime pour que cela ne se produise pas.
- Imposition de la culpabilité : le manipulateur incite la victime à commettre une erreur, tout en la regardant la découvrir. Le manipulateur fait alors naître chez la victime un sentiment de culpabilité pour avoir commis l'erreur et la soumet ainsi.
- Imposition de phobies : le manipulateur induit cette phobie ou cette peur chez la victime, afin qu'il soit plus facile de la garder sous son influence.
- Rituels : ils augmentent la susceptibilité de la victime à accepter une proposition particulière faite par le manipulateur.
- Dépendance induite : le manipulateur cherche à prendre l'avantage sur la victime.
- Punition : un système de tests, avec des récompenses pour ceux qui les réussissent.

- Lavage de cerveau : effacer les croyances d'une personne, lui en implanter de nouvelles, le tout sans sa volonté ou sa connaissance.
- Contextualisation : les gens ont tendance à interpréter la réalité en fonction de l'humeur dans laquelle ils se trouvent à ce moment-là. Si le manipulateur oriente leurs sentiments, ils seront plus enclins à interpréter le contenu de son message dans le sens qui lui est le plus favorable.
- Cynisme : les êtres humains ont tendance à penser qu'ils agissent pour des motifs altruistes, alors qu'ils se méfient des raisons des autres pour leurs actions, pensant qu'ils ne sont motivés que par leur propre intérêt. Pour un manipulateur, il est facile d'accroître ces soupçons en s'interrogeant sur les raisons pour lesquelles ces personnes se comportent comme elles le font.

PNL (programmation neurolinguistique)

L'objectif ultime est d'aider les gens à exploiter les capacités de leur cerveau pour faire des choses qu'ils ne se savaient pas capables de faire, dans tous les domaines de la vie.

Elle repose sur l'idée que l'esprit humain fonctionne comme un ordinateur, qui peut être programmé et reprogrammé en utilisant les bons codes. Dans ce cas, le code serait la langue. En connaissant les processus mentaux que nous utilisons pour coder les informations, il est possible de découvrir la façon de penser et d'agir d'une personne.

Ses applications et utilités sont énormes : augmenter le potentiel du cerveau, la créativité, l'estime de soi et la confiance en soi ; devenir plus conscient de ce que l'on fait ; améliorer la communication, la santé et les habitudes ; guérir certaines phobies et peurs ; changer les croyances qui limitent ; développer les relations interpersonnelles, être conscient de la façon dont les autres pensent ; et mieux utiliser ses propres ressources et celles des autres. Tous ont un objectif commun, qui est d'améliorer le bien-être de la personne.

La PNL a quelques principes fondamentaux, qui sont utilisés pour apprendre les techniques de persuasion et de manipulation (Allen, 2018) :

- Rapport : il est basé sur le fait que tout le monde aime les personnes qui nous ressemblent et nécessite d'avoir des notions de communication non verbale et de bien étudier la personne à influencer.
- Systèmes de représentation : une stratégie mentale est un ordre spécifique de représentations, qui donne lieu à un résultat spécifique. Pour connaître le type de stratégie de chaque personne, il suffit de passer du temps à observer sa communication verbale et non verbale. Il s'agit ensuite d'utiliser les mots les plus appropriés, exprimés en fonction du type de personne à qui l'on s'adresse (visuel, auditif ou kinesthésique). En connaissant les stratégies mentales et les sous-modalités de chacun, il sera possible de contrôler et de diriger notre cerveau. Dans le domaine de la persuasion et de la manipulation, il est essentiel de connaître les besoins personnels et d'être capable de les satisfaire.
- Examiner et affaiblir les croyances : Les croyances sont la façon dont nous, les humains, nous jugeons nous-mêmes et les autres, sur la base de la causalité et du sens et des limites du monde extérieur. Elles sont associées à l'hypothalamus et au système limbique, qui relie ces croyances personnelles aux fonctions physiologiques. Grâce à la PNL, il est possible de les modifier et d'en mettre en place de nouvelles ou de remettre en question celles que la personne possède.
- Ancrage : c'est l'une des techniques de PNL les plus utilisées. Elle consiste à créer une association neurologique entre une action et une réponse, de sorte que chaque fois qu'une certaine expression est utilisée, elle produit la même sensation chez la même personne. Ils sont extrêmement puissants comme arme de manipulation, car ils peuvent provoquer immédiatement des états de grande euphorie ou de grande faiblesse, mais leur succès dépend de leur utilisation au bon moment.
- Méta-programmes : ce sont les filtres que nous utilisons pour interpréter la réalité que nous percevons, en la transformant en pensées. Bien qu'ils soient différents pour chacun et que chaque être humain ait ses propres préférences, nous en utilisons généralement trois : l'effacement, la déformation et la généralisation. Comprendre leur fonctionnement permet d'établir un rapport avec l'autre personne.

- Redéfinir les schémas pour changer le centre d'attention : transformer un jugement négatif en un jugement positif par le biais d'une intention positive, d'analogies et de métaphores ou en changeant d'objectif.
- Modèles de langage : dans le monde de la communication, il existe des règles qu'une personne doit garder à l'esprit si elle a l'intention de manipuler les autres.

Projection

Il s'agit d'une procédure psychologiquement destructive et épuisante pour la personne qui doit la subir.

Le manipulateur n'accepte pas d'être le seul responsable des mauvaises choses qui lui arrivent, il projette donc sur les autres ses émotions et ses erreurs, les rendant responsables de tout.

Il est vrai qu'à un moment donné, chacun peut reprocher aux autres quelque chose, à tort. Ce qui est particulier, c'est que, dans le cas des personnes toxiques, elles le font de manière excessive.

D'ailleurs, toute personne qui projette, lorsqu'elle se rend compte qu'elle a fait une erreur, l'assume. En revanche, lorsqu'il s'agit d'un manipulateur, il ne se sent jamais coupable ou responsable et accuse les autres, de manière répétée et continue. Invariablement, c'est toujours la faute de l'autre personne.

De cette façon, la victime n'a d'autre choix que de rester sur la défensive et le manipulateur en profite pour la contrôler et la détruire : comme elle doit constamment se défendre contre une accusation injuste, il lui est impossible d'accuser son accusateur. C'est une manœuvre de diversion.

En pratiquant cette technique, le manipulateur peut provoquer l'empathie ou la pitié. Par exemple, la personnalité sadique fera tout pour que l'autre personne se sente mal pour elle et s'apitoie sur son sort.

Dans le cas des manipulateurs ayant une personnalité narcissique, machiavélique ou psychopathe, cette tactique leur convient particulièrement bien, car ils n'ont pas de sentiment de honte.

Par conséquent, puisqu'ils rationalisent leur projection, il est recommandé à la victime d'agir également de manière rationnelle, afin

d'essayer, dans la mesure du possible, de neutraliser l'effet de leur manipulation. Elle sera perdue si elle parvient à se connecter à ses émotions.

Rationalisation

Comme pour la projection, la rationalisation n'est pas une mauvaise chose en soi. En fait, il s'agit d'une pratique à laquelle s'adonnent de nombreuses personnes.

Ce qui fait la différence, c'est que lorsque cela n'est pas fait avec des intentions manipulatrices, la personne finit généralement par se sentir coupable.

Les manipulateurs, en revanche, se sentent justifiés et leur intention est de contrôler la façon dont les autres les perçoivent et l'opinion que les gens ont d'eux.

Ils partagent un point commun avec les excuses, sauf que dans ce cas, ils essaient toujours d'inventer n'importe quelle explication convaincante pour justifier leurs actions.

Lorsqu'une personne a l'habitude de rationaliser des choses erronées, il serait sage de s'arrêter un moment et d'analyser ce qu'elle rationalise exactement et ce qu'elle ressent, afin de déterminer quelle est son intention finale. En fait, la façon dont une personne rationalise peut nous en apprendre beaucoup sur elle.

Renforcement négatif

Bien qu'il soit utilisé pour forcer les gens à se comporter d'une certaine manière s'ils veulent éviter une douleur physique ou psychologique, le renforcement négatif n'est pas considéré comme une forme de punition.

Les deux concepts se distinguent car, alors que dans la punition, le manipulateur affaiblit la réponse volontaire en blessant sa victime lorsqu'elle agit d'une certaine manière, dans le renforcement négatif, l'intention est de renforcer la réponse volontaire en éliminant quelque chose de négatif lorsque sa victime agit d'une certaine manière.

En d'autres termes, la punition est utilisée pour empêcher le manipulateur de répéter quelque chose qu'il ne veut pas que sa victime fasse. Alors que, dans le cas d'un renforcement négatif, il essaie de forcer la victime à faire ce qu'il veut.

À proprement parler, la persistance peut être considérée comme un renforcement négatif car, si le manipulateur n'obtient pas ce qu'il veut de sa victime, il continue à persister - renforcement négatif - jusqu'à ce qu'il obtienne ce qu'il veut. Son succès réside dans le fait que le souhait de la victime est que le stimulus négatif qu'elle reçoit cesse.

Par exemple, une personne rencontre son partenaire dans un lieu public avec l'intention de rompre avec lui. En recevant la nouvelle, le manipulateur - qui n'est pas celui qui rompt et ne veut pas mettre fin à la relation - se met à pleurer excessivement fort, ce qui fait que tout le monde le remarque, et ne s'arrête pas jusqu'à ce qu'il force son partenaire à changer d'avis, à céder et à lui dire qu'ils sont toujours ensemble.

Renforcement positif

C'est une pratique courante dans les relations humaines. Nous l'utilisons tous à un moment ou à un autre.

Il se produit lorsqu'un stimulus positif apparaît après l'adoption d'un certain comportement.

Lorsqu'ils sont utilisés avec de sombres intentions, les manipulateurs veulent que leur victime fasse des choses qui leur profitent. Par exemple, un jour, l'agresseur a une dispute monumentale avec sa partenaire, puis descend dans la rue pour lui acheter des fleurs. En d'autres termes, après avoir commis l'abus, il lui offre la récompense.

Il ne s'agit pas d'un comportement ponctuel. En fait, cela devient une telle routine que la victime la normalise et l'accepte.

Il peut également arriver que la personne lésée par le renforcement positif ne soit pas la cible du mauvais comportement, mais soit témoin que quelque chose de mauvais s'est produit entre le manipulateur et une tierce personne. Dans ce cas, la manipulation a lieu parce qu'on lui propose une récompense s'il garde le silence et ne dit pas ce qu'il sait.

Un autre exemple est celui où le manipulateur demande quelque chose à sa victime et que celle-ci refuse, comme un patron qui ne veut pas donner une recommandation à l'un de ses employés. Il y a manipulation lorsque l'employé profite de n'importe quelle situation pour féliciter et flatter son patron en public, et finit par obtenir ce qu'il veut.

Séduction

Son succès en tant que technique de manipulation repose sur notre désir intérieur d'être flatté et apprécié : notre côté narcissique. Lorsqu'une personne remarque qu'on lui prête attention ou qu'on la flatte, elle se sent importante, elle prend confiance, se détend et baisse sa garde, ce qui la rend plus vulnérable à tout processus de manipulation.

Elle exige du manipulateur une connaissance approfondie de la victime et de son environnement, ainsi que la maîtrise des techniques de communication verbale et non verbale.

La séduction fonctionne de la même manière que la persuasion :

- Un message est transmis
- il comprend généralement quelques promesses,
- il est destiné à changer la mentalité, l'intention ou le comportement d'une personne, et il est souvent faux.

Bien sûr, comme toute manipulation, cela est fait pour un gain personnel.

Un exemple de manipulation par la séduction pourrait être la diffusion d'un message attractif, comprenant différentes visions idéalisées de ce qu'une personne pourrait faire si elle avait beaucoup d'argent, afin d'inciter une personne à acheter un ticket pour un jeu de hasard, même s'il s'agit d'une personne qui ne le fait pas habituellement parce qu'elle ne croit pas à ces choses.

Traitement silencieux

Il s'agit d'une pratique de retrait affectueux et d'une forme courante de punition et de violence psychologique. Par conséquent, elle ne fonctionnera que s'il existe une relation de dépendance entre les deux parties.

Le manipulateur fait en sorte que la victime se sente invisible, en l'ignorant complètement, en lui refusant tout signe d'affection, en l'empêchant de parler et même en disparaissant de sa vie pendant plusieurs jours. Le but est évident : l'amener à faire ce qu'il veut.

Le traitement silencieux peut être maintenu dans le temps, par intermittence, chaque fois que le manipulateur veut obtenir quelque chose que la victime refuse. Cela se produit parce que, si cela a fonctionné la première fois, il est normal qu'il ait recours à la même astuce à l'avenir.

Manipulation sociale

Nous sommes habitués aux manipulations sombres, qui visent délibérément à nuire, de manière ouverte ou plus subtile, et qui ont lieu dans les relations.

Cependant, la manipulation peut également se produire dans d'autres contextes qui passent plus inaperçus et nous y sommes soumis sans en être conscients ou sans y prêter l'attention nécessaire.

Étymologiquement, le mot "manipulation" vient du latin "manipulus" et était utilisé pour désigner un commandement militaire qui était dirigé - ou manipulé - par un commandant. Par conséquent, pour qu'il y ait manipulation, il faut qu'il y ait deux parties :

- Le manipulateur, qui dirige l'opération et utilise des données hors contexte, des données partielles, la désinformation et le mensonge.
- La victime, pour qui tout ce jeu de contrôle passe inaperçu.

La manipulation sociale s'effectue de deux manières différentes mais complémentaires (Subiris, 2021) :

- D'une part, il y a la manipulation de l'information : "l'information, c'est le pouvoir" est une affirmation bien connue depuis longtemps. Cependant, sa signification devient de plus en plus évidente.

L'information est devenue un bien économique, un autre produit de consommation qui peut être vendu. Les gens ont besoin de connaître la réalité qui les entoure et de lui donner un sens, ils sont donc désireux de consommer ces informations. Cependant, il est beaucoup plus facile de le

lire et d'émettre une opinion à son sujet que de le traiter rationnellement et de trouver la vérité qui s'y cache.

Les grands conglomerats que sont devenus les médias transforment toutes ces informations avant de les diffuser, de sorte que la réalité présentée au grand public n'est pas aussi réelle qu'elle peut paraître à première vue, et les choses ne se passent pas non plus comme on les raconte.

- D'autre part, il y a la manipulation cognitive : elle s'effectue de manière encore plus subtile, en affectant directement les pensées et les émotions des personnes, modifiant leur comportement sans qu'elles en soient conscientes. L'intention du manipulateur est d'éliminer, de réduire ou de gérer la capacité critique des personnes.

Les médias sont un puissant outil de manipulation et de propagande, capable de créer ou de détruire des mouvements sociaux, de justifier des guerres, de nuancer des crises financières ou politiques, de favoriser certaines idéologies par rapport à d'autres ou de créer une réalité et de la faire mûrir au sein d'une société (Chomsky, 2015).

Les pratiques couramment utilisées par ce type de média sont les suivantes :

- Stratégie de distraction : elle consiste à détourner l'attention du public de ce qui est vraiment important et des orientations du gouvernement et du pouvoir économique par un déluge d'informations non pertinentes. Avec une telle saturation, le public ne sait plus à quoi s'intéresser et se perd dans un fatras de questions sans intérêt.
- Créer des problèmes, puis proposer des solutions : cette technique est également connue sous le nom de "problème, réaction, solution" et consiste à créer un problème ou une situation, avec l'intention que le public ait une certaine réaction, de sorte que ce soit la société elle-même qui demande que des solutions au problème soient mises en œuvre.

Par exemple, permettre à la violence de rue d'exister, afin que ce soit le public qui réclame une loi sur la sécurité et des politiques qui éliminent les libertés individuelles. Évidemment, si c'était le gouvernement qui proposait une restriction des droits et libertés, la société serait sur son dos. Mais, de cette façon, tout se passe bien pour lui et son image n'est pas endommagée.

Une autre situation serait, par exemple, de créer une petite crise économique, de sorte que le démantèlement des services publics proposé comme solution soit accepté sans problème.

- La stratégie du gradualisme : Afin de faire approuver une mesure qui serait autrement inacceptable, la technique consistant à l'introduire progressivement, étape par étape, sur une longue période de temps, est également utilisée.

C'est ainsi, par exemple, que le néolibéralisme a été accepté dans les années 1980 et 1990 : privatisation des services publics, insécurité de l'emploi, chiffres énormes du chômage, salaires précaires et beaucoup, beaucoup d'autres changements qu'il aurait été impossible de mettre en œuvre en une seule fois.

- Stratégie de report : les mesures les plus détestées au monde sont présentées comme "douloureuses mais nécessaires", ce qui permet de faire accepter instantanément quelque chose qui sera mis en œuvre à l'avenir. La raison en est que, si vous pensez que ce sera à long terme, qu'il reste encore du temps, vous voyez les choses différemment et elles sont moins effrayantes. Inconsciemment, les gens pensent que tout sera résolu plus tôt et qu'il ne sera jamais nécessaire de faire ce sacrifice.

En réalité, ce qui se passe, c'est qu'au fil du temps, la société s'y habitue et que cela ne lui semble pas si grave, même si c'est le cas.

- S'adresser au public comme s'il s'agissait d'enfants : si l'on regarde la quasi-totalité des publicités, même si elles s'adressent à un public adulte, elles sont présentées avec un discours, des personnages, des arguments et une intonation totalement infantiles et non conformes au type de public cible auquel elles s'adressent. En fait, plus le besoin de tromper est grand, plus les gens seront traités de cette manière.

La raison en est qu'en présentant les choses de cette manière, on rend l'auditeur suggestible et on lui fait perdre son sens critique, comme s'il était vraiment un enfant.

- Utilisez l'aspect émotionnel beaucoup plus que la réflexion : comme déjà expliqué dans le cas des messages d'Hitler, lorsque vous faites

appel aux sentiments du récepteur, vous l'amenez à abandonner son sens critique et à analyser le message de manière rationnelle.

Cet outil offre la possibilité d'implanter dans la société les idées, les désirs, les peurs, les craintes et tout autre sentiment que le manipulateur souhaite.

- Maintenir le public dans l'ignorance et la médiocrité : puisque personne ne peut se rendre compte qu'il est manipulé, il ne doit pas comprendre les techniques et les méthodes qui sont appliquées pour le contrôler.

Les classes sociales inférieures doivent continuer à rester ignorantes, sans accès à une éducation de qualité et sans la possibilité de s'améliorer, incapables de rattraper l'élite. De cette façon, ils ne se soulèveront jamais.

- Encourager le public à se complaire dans la médiocrité : une autre façon de réaliser cette séparation et de maintenir les gens dans l'ignorance est d'essayer de faire croire qu'être inculte ou vulgaire est cool, à la mode et socialement acceptable.
- Renforcer l'auto-culpabilisation : cette technique consiste à faire croire aux personnes qu'une fois qu'elles sont dans ce gouffre, tout est de leur faute, de leur manque d'effort ou d'intelligence. Cela les empêche de se rebeller contre leur situation et les fait se sentir coupables et déprimées, éliminant ainsi toute action qu'ils auraient pu entreprendre pour tenter de s'améliorer.
- Connaître les individus mieux qu'ils ne se connaissent eux-mêmes : au cours des cinquante dernières années, de nombreuses avancées scientifiques - biologiques, neurobiologiques, mais aussi en psychologie appliquée - ont creusé un fossé entre les connaissances du grand public et celles de ceux qui cherchent à le dominer ou à le manipuler. Le "système" connaît désormais l'individu mieux que celui-ci ne se connaît lui-même, ce qui lui permet d'exercer un contrôle accru sur lui.

Plus simplement, il s'agit de la manière dont les médias manipulent la réalité, en la présentant de manière intéressée, mais en dissimulant leurs intentions :

- Donner de la pertinence à certains événements qui ne sont pas importants.

- Mélanger des informations pertinentes avec des informations qui ne le sont pas.
- Présenter des fragments d'informations comme s'il s'agissait d'informations complètes.
- Induire une mauvaise interprétation des événements, en essayant de faire en sorte que les conclusions que le public tire soient celles que les médias souhaitent.
- Provoquer la peur ou les doutes de manière exagérée ou sans raison, afin de conditionner la volonté et les actions de la société.
- Réduire au silence des événements parce qu'ils ne sont pas considérés comme pertinents pour le public.
- Répéter le même message ad nauseam, de sorte qu'il perd tout son sens.
- Transmettre un contenu biaisé et présélectionné.

C'est ainsi que les médias construisent la réalité.

Il existe différentes manières de présenter un discours à un public. Elles sont toutes fondées sur l'utilisation de la langue, mais diffèrent par leurs méthodes, leurs objectifs et leur éthique.

- L'argumentation est " l'acte par lequel une personne, ou un groupe, tente d'amener un public à adopter une position en recourant à des expositions ou des affirmations visant à démontrer la validité ou la justification " (García Gordillo, 2014). L'objectif est d'amener les gens à soutenir l'idée qui leur est présentée.

Elle est fondée sur le raisonnement déductif de la rhétorique et ses prémisses sont constituées de faits, d'hypothèses, de valeurs, de hiérarchies et de lieux.

Dans l'argumentation, il est essentiel de connaître les événements, afin de pouvoir élaborer un discours cohérent, correct et plausible. Par conséquent, vous ne pouvez pas argumenter sur quelque chose que vous ne connaissez pas.

Dans sa structure, elle requiert de la logique, pour pouvoir convaincre, mais aussi de la psychologie, pour pouvoir émouvoir. Dans ce cas, il s'agit d'une argumentation persuasive. Mais si la logique n'est pas incluse et que

l'on fait uniquement appel aux émotions, l'argumentation devient une manipulation et son véritable objectif est caché.

- Dans la persuasion, il n'y a pas de vérité absolue ni de mensonge absolu, tout se situe dans le domaine de la vraisemblance, et dans ce domaine, les éléments suivants se distinguent :

- o La preuve logique (le logos).
- o La preuve éthique (l'éthos).
- o Le test émotionnel (le pàthos).

Chaque média donne la priorité à l'élément qu'il souhaite. Dans le cas de l'élitiste, le logos ; dans le cas du populaire, le pàthos ; tandis que l'ethos doit toujours être maintenu.

Son but est manifeste et cherche l'adhésion du récepteur. Si elle est secrète, nous parlons de manipulation.

- La manipulation gère l'information. Dans le cas du publiciste, du propagandiste et du monde des relations publiques, il s'agit de gagner l'attention et la faveur du public dans un but précis. Dans le cas du psychologue, il s'agit de contrôler les motivations. Ce qu'ils ont en commun, c'est leur intérêt pour l'opinion publique.

Elle coïncide avec la persuasion en ce qu'elle utilise le langage pour influencer le comportement humain, mais en diffère par ses approches éthiques et psychologiques :

- o Les prémisses de la manipulation sont fausses, mais présentées comme plausibles ou vraies. L'argument peut être fallacieux, car l'orateur cherche les bonnes prémisses pour atteindre la conclusion qu'il souhaite.
- o L'expéditeur est ambigu ou même menteur, car il n'a pas de but éthique.

La manipulation n'hésite pas à utiliser le mensonge, la propagande, la dissimulation d'informations ou la déformation d'informations.

Découvrir les mensonges dans un discours manipulateur est compliqué. Il est plus facile de l'analyser à la recherche de sophismes, incohérences, contradictions, métaphores, jeux de mots, euphémismes, dérivations...

Le paradigme de Sylvain Timsit et la fenêtre d'Overton

Les médias sont des outils essentiels pour mener à bien toutes ces manipulations. Cependant, les ficelles sont tirées par ceux qui ont le pouvoir, comme la classe politique, grâce à différentes stratégies de manipulation sociale.

Selon le paradigme de Sylvain Timsit (Subiris, 2021), ce sont les stratégies de manipulation sociale de base par lesquelles la société est contrôlée à son insu :

- Distraction : puisque ce sont les médias de masse qui transmettent les informations que le public exige, et puisqu'il faut maintenir le public au calme, sans soulever de problèmes, il faut empêcher sa capacité critique de fonctionner à cent pour cent.

Pour ce faire, le public est saturé d'informations sur des sujets non pertinents, à tel point qu'il lui est impossible de traiter tout ce qu'il reçoit et qu'il se sent dépassé.

De cette façon, on les empêche de continuer à chercher des informations sur ce qu'ils ne veulent pas savoir, comme l'éducation, la politique, la santé, l'économie... et qui, en réalité, est ce qui préoccupe la société.

- L'auto-culpabilisation : elle amène les personnes à se sentir coupables de la situation problématique dans laquelle elles sont impliquées, voire à s'accuser mutuellement, provoquant ainsi une "dépression sociale", qui conduit à une absence d'action et, par conséquent, à un sentiment de troupeau et de réticence.
- Problème-réaction-solution : le groupe de pouvoir doit contrôler la société et, pour ce faire, il doit anticiper ses réactions. Cependant, il a parfois l'intention de mettre en œuvre certaines mesures dont il sait que les gens ne les accepteront pas et, pour ce faire, il doit mettre en œuvre une stratégie qui inhibe leur réaction ou, mieux encore, qui lui permet de la contrôler, en transformant quelque chose d'a priori indésirable en quelque chose de désirable et en évitant les protestations.

Dans cette optique, il crée une confusion initiale qui modifie l'opinion publique et propose ensuite de résoudre le problème avec la mesure qu'il veut imposer, en la rendant - même si elle n'est pas bonne - bien accueillie par le public.

Toutes ces stratégies font partie d'un contrôle de l'esprit par la classe dirigeante, qui tente de forcer les gens à utiliser leurs émotions plus que leur capacité rationnelle et critique, en les faisant vivre dans l'ignorance, en leur cachant les informations qu'ils ne veulent pas qu'ils aient et en leur offrant les solutions qu'ils ne veulent pas. Bien sûr, toujours de manière subtile et en cachant leurs véritables intentions.

Une autre théorie qui explique la manipulation sociale est la fenêtre d'Overton (Subiris, 2021), qui identifie en cinq phases le processus de manipulation de la pensée qui a lieu dans l'opinion publique, à partir du moment où on lui présente une idée qu'elle considère comme inacceptable jusqu'à ce qu'elle finisse par l'accepter sans problème :

1. de l'impensable à l'acceptable : un sujet que la société considère comme "tabou" commence à être discuté. Pour faire parler d'elle, on transfère la question sur le terrain scientifique, en forçant l'intransigeance initiale en expliquant que, pour la science, il n'y a aucun problème à parler de n'importe quel sujet.
2. l'approbation est ouvertement recherchée : les groupes influents continuent d'insister pour que la société élimine ses préjugés, considérant ceux qui sont encore réticents comme des irréfléchis.

En outre, un euphémisme est créé, afin d'effacer toute connotation négative associée au sujet original. Ils commencent également à commenter que, dans d'autres pays ou à un moment donné dans le passé, la question a été acceptée sans problème.

3. le droit de l'accepter est revendiqué : la société a des droits et peut donc choisir, librement, de parler du sujet en question.

Dans le même temps, les personnes intolérantes continuent d'être "attaquées", accusées d'être extrémistes ou irréfléchies pour continuer à ne pas être d'accord.

Cette étape est close lorsque des personnes populaires sont trouvées pour parler en faveur de la question.

4. La machine avance et tout est en place pour que les gens continuent à parler de la question.

On fait de la publicité, on cherche des personnes plus pertinentes et on poursuit la promotion par tous les moyens possibles, en présentant le

sujet comme une victime parce qu'il n'est pas accepté par l'ensemble de la société et qu'il y a encore des personnes intransigeantes.

5. La question est maintenant pleinement acceptée par la majorité et des enquêtes sont lancées, offrant des données statistiques montrant qu'elle l'est.

Tout se prépare pour changer la législation en la matière et très peu sont conscients de la manœuvre que la classe dirigeante a réalisée.

Bien que ces situations aient toujours existé, elles sont devenues beaucoup plus courantes ces dernières années, en raison des possibilités offertes par l'internet. La diffusion est infiniment plus rapide sur ce support, tout comme le contrôle.

Grâce à l'internet, il est possible d'obtenir beaucoup d'informations auprès des gens, normalement de manière légale, par le biais de questionnaires de satisfaction, de santé... on obtient des données sur la consommation, les loisirs et autres. Sans nous en rendre compte, nous offrons des rétroactions de tolérance sociale qui seront quantifiées et qui se révèlent plus efficaces en temps de crise, d'épidémies, de grèves... c'est-à-dire lorsque nous sommes plus vulnérables, mais émotionnellement plus impliqués (Subiris, 2021) - comme dans la situation que nous traversons depuis l'année dernière.



**BONUS : VOUS VOULEZ SAVOIR
COMMENT VOUS DÉBARRASSER
D'UN SOMBRE MANIPULATEUR ?**



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

Un manipulateur ne veut qu'une chose : le contrôle absolu sur l'autre personne. Par conséquent, pour éviter d'être une victime, vous devez prêter attention aux personnes avec lesquelles vous interagissez : comment elles sont, comment elles parlent, comment elles interagissent avec vous et avec les autres. Plus vous êtes observateur et conscient de vous-même - en bref, plus vous êtes persuasif - plus il vous sera facile d'éviter la manipulation.

Si la persuasion est une technique de manipulation, manipulation et persuasion ne sont pas synonymes. Dans le cas de la persuasion, la personne croit qu'elle contrôle la situation et que ce qu'elle fait est uniquement de son propre gré et parce qu'elle croit que c'est la bonne chose à faire. Ses effets sont plus durables et peuvent être maintenus dans le temps, et celui qui persuade ne remettra jamais en question la décision de l'autre personne et la laissera croire qu'elle a le contrôle.

Toutefois, dans le cas de la manipulation, la personne peut en être consciente et, à partir de ce moment, elle n'est plus sous l'influence de la manipulation. En d'autres termes, si vous voulez vous débarrasser de l'influence de votre manipulateur, vous devez savoir que vous êtes manipulé et l'affronter.

Une façon d'échapper à la manipulation que quelqu'un essaie d'exercer sur vous est de connaître les différentes lectures que le langage corporel d'une personne peut fournir. Tout le monde peut le faire, sans entraînement excessif. Il suffit d'avoir de l'instinct et de l'observation.

Ce sont les moyens par lesquels un manipulateur tentera de se rapprocher de vous (Moore, 2018) :

- Schéma de relaxation : lorsqu'une personne est détendue, son corps est détendu. Il n'y aura pas de tension et ils maintiendront une posture ouverte.

Si vous connaissez le mode de relaxation d'une personne, vous pouvez également savoir quand ses émotions changent, car son corps est en constante évolution.

C'est pourquoi le sens de l'observation est essentiel : expression du visage, mouvements des yeux, lèvres, si leurs épaules sont affaissées, s'ils croisent leurs pieds, etc.

- Contact visuel : les yeux sont un excellent indicateur de la manipulation, car les manipulateurs utilisent le contact visuel pour mettre leur victime mal à l'aise. Par conséquent, ils garderont leur regard fixe, pour provoquer ce sentiment.

Par conséquent, si vous voulez éviter la manipulation, la meilleure chose à faire est de regarder en arrière. De cette façon, vous montrez que vous êtes conscient de ce qui se passe. Cela les fera céder et perdre le contrôle de la situation, et ce sont donc eux qui finiront par se sentir mal à l'aise.

- Miroir : lorsque vous imitez les gestes d'une autre personne, son langage corporel est votre langage corporel, et vice versa. Il est donc possible de lire leur langage corporel - le nôtre - et aussi de l'utiliser pour les calmer ou les provoquer.

Si vous remarquez que quelqu'un essaie de refléter votre langage corporel, soyez attentif, concentrez-vous et essayez de le modifier en agissant différemment de ce que vous feriez normalement. Par exemple, si vous utilisez beaucoup vos mains lorsque vous parlez, laissez-les sur le côté de votre corps et ne les bougez pas : si vous voyez que votre interlocuteur fait de même, vous saurez que c'est parce qu'il essaie de refléter votre langage, mais il saura aussi que vous l'avez remarqué et cela diminuera son pouvoir.

- Sourire : un manipulateur peut simuler un sourire pour essayer de provoquer le calme et la réassurance et faire en sorte que l'autre personne se sente en sécurité.

La différence entre un faux sourire et un vrai se trouve dans les yeux : s'il est vrai, des lignes se formeront autour des yeux - les "lignes du sourire" - et le regard sera chaleureux. De plus, la bouche se courbe naturellement, sans être rigide ou forcée.

Derrière un vrai sourire, il y a toujours une émotion. S'il n'y en a pas, tout est faux et le corps ne réagit pas de manière naturelle.

- Voix : par l'inflexion de la voix, les personnes accentuent certains mots lorsqu'elles parlent. Dans le cas des manipulateurs, ils souligneront certaines expressions pour gonfler votre ego, car vous êtes plus manipulable lorsque vous vous sentez flatté.

- Intimité : le manipulateur essaiera d'obtenir un certain sentiment de familiarité avec sa victime en pénétrant dans son espace personnel, par exemple en s'appuyant sur elle, en touchant son bras, en se rapprochant d'elle...

Par conséquent, la meilleure chose à faire est de ne pas bouger, de ne pas faire un seul pas en arrière, afin qu'ils continuent à se rapprocher jusqu'à ce qu'ils se sentent eux-mêmes mal à l'aise à cause de cette proximité excessive.

Toutefois, s'ils commencent à vous toucher le bras ou l'épaule, il est préférable de s'éloigner, afin qu'ils se rendent compte que vous n'aimez pas cela.

Si un manipulateur ne remarque aucun signal négatif lorsqu'il envahit l'espace personnel d'une autre personne, il pensera avoir gagné.

Pour ces types de personnes, créer une fausse intimité consiste à essayer de créer un lien avec l'autre personne, pour lui faire croire qu'elle la soutient. Cependant, ce qu'ils font, c'est vous pousser jusqu'à ce que vous ne puissiez plus aller plus loin. C'est pourquoi il est important de ne pas reculer, de ne pas les laisser gagner du terrain.

Vous connaissez déjà la manière dont un manipulateur approche sa victime, ainsi que toutes les techniques qu'il utilise au cours de son processus de manipulation que nous avons vues dans le chapitre précédent. Il s'agit ensuite de connaître les outils qui peuvent vous aider à vous débarrasser de cette manipulation (Moore, 2018).

Ignorer

C'est plus difficile qu'il n'y paraît, car cela exige que vous maîtrisiez parfaitement vos émotions. Cela empêchera le manipulateur de les contrôler.

Les manipulateurs sont plus entraînés à la maîtrise de soi, ils ont donc une approche plus cool de la tâche consistant à attirer l'attention des autres et à découvrir ce qu'ils pensent et ressentent, afin de pouvoir les gérer à leur guise.

S'ils n'ont pas accès à vos émotions et ne peuvent pas savoir ce que vous pensez ou comment vous allez agir à un moment donné, ils perdent le

contrôle qu'ils ont sur vous. Si vous ignorez ce qu'ils font, ils n'auront jamais ce contrôle.

Vous devez essayer d'entrer dans leur esprit, pour qu'ils n'entrent jamais dans le vôtre. Cela va perturber toute leur stratégie. Ils ne sont pas habitués à ce que quelqu'un les retienne, ne prenne pas leurs appels ou se moque de leurs commentaires, plutôt que de se sentir mal. Ils perdront leur concentration et vos manœuvres n'aboutiront pas.

Attaquer leur cercle

Les manipulateurs étudient toujours leurs victimes avant de les approcher. Ils connaissent leurs mouvements, leurs activités, les personnes qu'ils fréquentent... C'est ainsi qu'ils se fauillent dans votre vie sans que vous les remarquiez à peine : ils s'infiltreront, ils se camouflent.

Une fois qu'ils sont à l'intérieur, ils approchent vos amis et votre famille, essayant de les convaincre, leur disant de mauvaises choses sur vous, mentant pour créer un faux profil afin qu'ils aient une mauvaise opinion de vous. De cette façon, ils peuvent les retourner contre vous. Ils penseront que c'est vous qui êtes hors de contrôle. Ils s'interposeront entre vous et eux, pour vous isoler.

Dans ce cas, ce que vous devriez faire, c'est utiliser leurs propres outils contre eux. Essayez d'entrer dans leur vie, petit à petit, en utilisant des techniques de persuasion pour vous rapprocher de leur cercle intime.

Il est important qu'il ne se rende pas compte de ce que vous essayez de faire, mais gagnez progressivement ses amis jusqu'à ce que vous fassiez partie du groupe. Lentement, pour que tout se passe bien.

Au bout du compte, c'est vous qui ferez partie de son cercle, qui serez invitée à sortir, qui ferez partie de son groupe, et lui restera seul. Et qui plus est, il ne l'aura même pas vu venir. Lorsqu'il découvrira ce qui s'est passé, il sera trop tard pour l'éviter, et lorsqu'il découvrira que vous n'êtes qu'une des personnes de son entourage - sans qu'elles sachent qui vous êtes vraiment ou que vous le connaissez - vous aurez découvert de nombreuses informations sur lui que vous pourrez utiliser contre lui pour l'affaiblir : tout comme il l'aurait fait avec vous.

La manipulation est un jeu d'esprit : celui qui entre le premier dans l'esprit de l'autre est celui qui a le pouvoir.

Accrochez-vous à vous-même

Un manipulateur essaiera de changer votre façon de penser et de l'utiliser à son avantage, en vous faisant douter de vous-même et de votre façon de penser et d'agir, jusqu'à ce qu'il vous détruise.

Il essaiera de vous faire croire que vous avez tort, que vous êtes trop exagéré, que vous prenez tout trop au sérieux. Et il augmentera le niveau, jusqu'à ce que vous pensiez vraiment que vous êtes devenu fou.

C'est pourquoi vous devez être clair sur vos idées, votre concept de soi, votre identité et ne pas en douter. Si, à un moment donné, quelqu'un émet des doutes sur la façon dont vous vous êtes comporté dernièrement ou sur quelque chose d'extravagant que vous avez dit, expliquez-lui ce qui se passe. Soyez honnête et dites-lui vos craintes et vos émotions concernant cette personne et ce qu'elle vous fait subir. S'il s'agit de personnes qui vous connaissent depuis longtemps, elles sauront comment vous êtes et vous croiront.

Pour qu'un manipulateur vous change, vous devez le laisser vous changer. Si vous êtes forts, si vous restez fermes, leur pouvoir s'affaiblira jusqu'à disparaître. Ils ne pourront pas changer votre façon de penser et de ressentir, même à votre sujet, si vous êtes sûr de votre comportement et de vos croyances.

La culpabilité est inutile

Elle est le reflet d'une faiblesse et les manipulateurs exploitent toute faiblesse pour s'accrocher et prendre le contrôle. C'est pourquoi elle est souvent utilisée contre la victime.

La meilleure chose à faire dans ce cas est d'essayer de déterminer pourquoi vous vous sentez coupable et si cette raison est légitime. Imaginez, par exemple, une situation dans laquelle il vous demande de l'aide - une demande déraisonnable que vous ne voulez pas accepter - et vous fait sentir mal lorsque vous refusez. Si vous vacillez, il en profitera.

Pour savoir s'il essaie vraiment d'utiliser cette technique sur vous, observez son langage corporel et ses vocalisations et cela vous montrera s'il est vraiment blessé par votre refus ou s'il fait juste semblant.

Lorsque quelqu'un essaie d'utiliser le blâme, de montrer qu'il est blessé ou qu'il souffre, il se crée une image de victime et vous fait honte pour que vous ayez l'impression d'être responsable de toute la situation. Il retournera tout contre vous, pour que vous vous sentiez coupable, même si c'est lui qui est responsable.

Il s'agit d'une technique très courante et efficace de manipulation. Ces types essaient de faire appel à l'empathie que les autres possèdent et qui leur fait défaut. Ils jouent sur ce sentiment, pour obtenir ce qu'ils veulent, sachant que les gens sont incapables de ne pas souffrir lorsqu'ils voient quelqu'un se sentir mal.

Ne les laissez pas faire. Si vous pensez qu'ils utilisent cette technique contre vous, prenez un moment pour vous arrêter et réfléchir à ce qui se passe. Ils se rendront compte que cela ne fonctionne pas et ils augmenteront le niveau, en essayant de vous faire sentir plus pitoyable, afin que vous reconsidériez votre perception de la réalité.

J'insiste : ne les laissez pas faire. Tenez votre position. C'est vous qui êtes la victime et non eux.

Ne soyez pas faible

La vie est pleine de moments difficiles et nous passons tous par des situations et des étapes stressantes, lorsque nous sommes plus abattus, nerveux, fatigués ?

C'est le terreau que recherche tout manipulateur. Ils aiment les personnes faibles, perdues, qui traversent des moments difficiles et se sentent vulnérables, car il leur est extrêmement facile de se faire une place dans votre esprit, en se présentant comme votre sauveur et votre chiffon de larmes, pour gagner votre confiance.

Si vous vous sentez mal, vous ne raisonnez pas correctement, et c'est ce qu'ils veulent : un esprit faible pour prendre le dessus.

Ces mauvais moments sont inévitables, mais essayez de toujours rester concentré et de trouver des moyens de vous remonter le moral et de

reprendre des forces. Ne vous laissez pas tomber ou quelqu'un en profitera.

Émotions

Ils sont les jouets d'un manipulateur. Ils aiment les manipuler à volonté et en profiter pour les retourner contre vous et gagner votre esprit.

Par exemple, si vous vous mettez en colère, ils peuvent retourner cela contre vous en vous dépeignant comme quelqu'un qui perd facilement le contrôle et qui explose quand on s'y attend le moins. Peu importe que votre colère soit justifiée, car il essaiera de faire croire aux autres que vous êtes déséquilibré, et de cette manière, avec ce genre de commentaires, il parviendra à changer leur opinion sur vous.

Ou ils vous feront croire que vous n'avez aucune raison d'agir de la sorte. Ou que c'est honteux de ressentir ça et de l'exprimer de cette façon. Même si vous êtes celui qui a raison. Ce n'est pas pertinent.

C'est pourquoi il est important de toujours être conscient de ce que vous ressentez et de la raison pour laquelle vous le ressentez. La colère est un sentiment qui a besoin d'être exprimé. Ne les laissez pas l'utiliser contre vous. Essayez de le leur faire savoir et, si vous n'y parvenez pas, restez fidèle à vos convictions.

Ne leur donnez jamais le pouvoir sur votre esprit. Ne cédez pas à leur provocation. Rationalisez cette émotion et ne laissez pas leurs paroles leur donner l'explosion émotionnelle qu'ils recherchent pour vous discréditer.

Sonde

Un manipulateur est toujours sur le qui-vive, surveillant la moindre réaction de sa victime. Faites de même.

Observez leurs réactions, pour voir s'ils emploient une quelconque ruse. Retournez leurs paroles contre eux. Ne leur donnez pas d'informations sur vous et essayez de découvrir quelque chose sur eux. Laissez-les être ceux qui se sentent mal à l'aise.

De cette façon, ils sauront que vous connaissez leurs armes et que vous êtes prêt à jouer le même jeu.

Un manipulateur a besoin d'analyser sa victime et de savoir des choses sur elle, afin de pouvoir en tirer parti lorsqu'il l'approche avec l'intention de prendre son contrôle. Si vous ne lui donnez aucune donnée, il ne pourra pas accéder à votre esprit ou utiliser quoi que ce soit contre vous.

Il abandonnera. Les manipulateurs ne s'intéressent qu'aux victimes faciles. Si vous opposez une résistance, aussi minime soit-elle, il se sentira mal à l'aise et reculera.

Fixer des limites

Un manipulateur avance pas à pas, lentement, jusqu'à ce qu'il prenne le dessus. Un recul de votre part est une avancée de sa part. Lorsqu'il sait que quelque chose fonctionne pour lui, il utilise la même astuce encore et encore, pour atteindre son objectif.

Pour éviter cela, la meilleure chose à faire est de fixer des limites dans la relation, de lui faire savoir jusqu'où il peut aller et de rester ferme. N'oubliez pas qu'il profitera de la moindre faille pour se faufiler et profiter de la moindre faiblesse.

Si vous voyez qu'il ne respecte pas vos limites, alors les choses sont claires et vous savez quoi faire.

Combattre l'incertitude

Vos doutes sont sa force. S'il voit que vous n'êtes pas sûr, il en profitera et ce sera le trou par lequel il entrera dans votre esprit et en prendra le contrôle.

Prenez vos décisions librement, en fonction de votre jugement et de votre éthique personnelle. C'est le meilleur moyen pour vous de vous sentir heureux avec vous-même et de savoir que ce que vous avez choisi est le meilleur pour vous.

Une fois que vous savez quelle est la meilleure chose à faire à un moment donné, ne reculez pas. Restez ferme et ne le laissez pas vous faire douter de vous ou prendre des décisions à votre place, car ce n'est pas toujours dans votre intérêt qu'il a l'esprit.

Souligner leurs défauts

Les manipulateurs pensent qu'ils sont meilleurs que le reste de la société et se nourrissent de leur propre ego.

C'est ce que vous devez utiliser contre eux pour gagner la bataille. Étudiez-les, observez-les, découvrez leurs faiblesses et utilisez-les contre eux.

Essayez de les déstabiliser, d'endommager leur ego surdimensionné et cela les fera se sentir en insécurité. N'oubliez pas qu'ils ont besoin d'être appréciés.

C'est ce qu'ils feraient avec vous : profiter de vos faiblesses pour vous faire sentir mal et vous humilier. C'est ainsi qu'ils prendraient le contrôle de votre esprit. Le moyen d'éviter cela est de les devancer et d'agir comme eux, de les contrôler avant qu'ils ne vous contrôlent. La partie est terminée.



CONCLUSION



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

On craint toujours ce qu'on ne connaît pas. Lorsque vous examinez votre ennemi, l'observez, l'analysez et vous familiarisez avec ses techniques, vous pouvez être prévenu et éviter le danger.

La société est pleine de personnes toxiques qui tentent d'exploiter vos faiblesses, vos sentiments et vos pensées les plus intimes à leur propre avantage, en sapant ce qui vous rend unique en tant qu'être humain.

La tétrade sombre possède les caractéristiques les plus destructrices et sinistres de l'être humain, se comportant de manière cruelle et détruisant tout sur son passage. Mais savoir comment ses membres sont et comment ils peuvent agir est un avantage, car cela vous permet d'anticiper leurs mouvements et de les attaquer avant qu'ils ne vous attaquent.

Ces êtres camouflent leur véritable nature, se présentant comme des personnes charmantes et cajolant leurs victimes jusqu'à ce qu'elles tombent à leurs pieds, puis ils les font tomber. Il est facile de les rencontrer dans n'importe quel contexte de votre vie et ils prendront leur temps pour le faire.

C'est à vous de les éviter. Ne leur donnez pas le dessus.

BIBLIOGRAPHIE



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

- Allen, S. (2018). Techniques interdites de persuasion, de manipulation et d'influence utilisant des modèles de langage et des techniques PNL. CreateSpace. <https://tinyurl.com/xetp7uwr>.
- Barrilaro Portillo, L. (2020). Étude des traits de disposition, de l'empathie, du bien-être et de la compréhension émotionnelle en tant que facteurs communs et différenciateurs de la triade de la personnalité sombre. Université de Cadix. <https://tinyurl.com/yw3ahy5v>.
- Boddy, C.R. (2016). Dépistage de la psychopathie pour les dirigeants publics. *International Journal of Public Leadership*. 12(4), 254-274. <https://tinyurl.com/2wtbdtww>.
- Chirinos, K. et Hauffe, S. (2018). Manifestation de la triade de la personnalité sombre chez les toxicomanes. *Redhecs*, 25(13).
- Chomsky, N. (2015). Les dix stratégies de manipulation des médias. *Horizons perdus*. Septembre. <https://tinyurl.com/ecabsd2c>.
- Colom Marañón, R. et Andrés-Pueyo, A. (1999). El estudio de la inteligencia humana : recapitulación ante el cambio de milenio. *Psicothema*, 11(3), 453-476. <https://tinyurl.com/5cpwyk5j>.
- Fariñas-Ferro, C. (2018). La triade sombre de la personnalité. *Relations intimes et violence*. Université de Saint-Jacques-de-Compostelle. <https://tinyurl.com/dbsaxx4w>.
- García, D. La psychologie des ténèbres et son rapport avec la manipulation. *Sociología hoy*. <https://tinyurl.com/3cxrtt3z>.
- García Gordillo, M. (2014). Manipulation dans la construction de la réalité internationale. *Razón y palabra*, 17. <https://tinyurl.com/9cz8apcz>.
- Goleman, D. (2006). L'intelligence sociale : la nouvelle science des relations humaines. Barcelone : Kairós. <https://tinyurl.com/jvd95zab>.
- González Moraga, F. R. (2015). La triade sombre de la personnalité : machiavélisme, narcissisme et psychopathie. Un regard évolutif. *Revista Criminalidad*, 57 (2) : 253-265. <https://tinyurl.com/39dfth3p>.
- Grant, A. (2014). Le côté obscur de l'intelligence émotionnelle. *The Atlantic*, janvier. <https://tinyurl.com/42dbv2z9>.
- Kaufman, S.B. ; Yaden, D.B ; et al. (2019). La triade de la personnalité : le contraste entre deux profils très différents de la nature humaine. *Frontiers*

in Psychology. <https://tinyurl.com/jcj6aex6>.

Lowen, A. (2014). Le narcissisme. La maladie de notre temps. Paidós. <https://tinyurl.com/4ce53zbf>.

Martín Brocos, J. Estrategias de implementación publicitaria con fines manipuladores. Revista Arbil, 99. <https://tinyurl.com/h9a2nbzy>.

Mendoza, A. Manipulation et psychologie noire. <https://tinyurl.com/4s97azye>.

Miller, L. (2020). Psychologie noire et manipulation. <https://tinyurl.com/2ftexbsd>.

Moshagen, M ; Hilbig, B. ; et Zettler, I. (2018). Le noyau sombre de la personnalité. Psychological Review. 125(5) : 656-688. <https://tinyurl.com/p8fr6uce>.

Mora Monserrat, S. (2019). Les cognitions violentes et leur relation avec les traits de personnalité sombres, l'empathie et l'agression : approche de l'évaluation implicite à l'aide du Violence-IAT. Universitat Autònoma de Barcelona. <https://tinyurl.com/etdwvbk7>.

Moore, S.L. (2018). Psychologie noire : maîtrisez les techniques secrètes de manipulation émotionnelle secrète, de persuasion déguisée et de contrôle de l'esprit. <https://tinyurl.com/zuzd6c7p>.

Moreno Oliver, F. J. (2021). La triade sombre de la personnalité. Derecho y cambio social, 64(avril - juin). <https://tinyurl.com/ych4z8we>.

Moreno, J. M. et Pozueco, J. M. (2013). La triade sombre de la personnalité dans les relations intimes. Psychopathie, machiavélisme, narcissisme et abus psychologique. Psychological Bulletin, 107 (mars) : 91-111. <https://tinyurl.com/jcs7k56r>.

Papageorgiou, K et al. (2019). Le côté lumineux de l'obscurité : exploration de l'effet positif du narcissisme sur le stress perçu par le biais de la résistance mentale. Personality and Individual Differences, 139 : 116-124. <https://tinyurl.com/trxz8jnr>.

Pérez Carrillo, A. et Alamán Mir, P. (2021). Évaluation de la triade noire dans la population subclinique, ses corrélations et prédictions avec les troubles du tempérament et de la personnalité et les différences intersexes. Université de La Laguna. <https://tinyurl.com/47yk9r79>.

Pinter, K. (2019). Triade sombre de la personnalité, impulsivité et styles de pensée chez les adultes. UADE. <https://tinyurl.com/ft9utjt5>.

Pozueco, J.M. (2015). Les psychopathes intégrés dans les relations de couple : la triade sombre de la personnalité. Université d'Estrémadure. <https://tinyurl.com/yb8czxhe>.

Sánchez-Cuevas, G. Manipulation émotionnelle
<https://tinyurl.com/5c69kk7z>.

Subiris Moriel, V. (2021). La manipulation sociale, l'utilisation d'armes invisibles dans des guerres silencieuses. Le paradigme de Timsit, la fenêtre d'Overton. Cátedra servicios de inteligencia y sistemas democráticos. <https://tinyurl.com/8spcv2v7>.

**VOUS TROUVEREZ ICI
D'AUTRES LIVRES DE L'AUTEUR**



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

SCAN ME



Psychologie Sombre Volume 1
Merci beaucoup pour votre soutien

Espace pour les notes personnelles

INFORMATIONS LÉGALES



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

1ère édition

© Stéphane Thibaut, 2021

Tous droits réservés.

Rappresentanti legali:

c/o AutorenService24

Wenneberg 14

48653 Coesfeld

www.autorenservice24.de

EXCLUSIONS DE RESPONSABILITÉ



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

La mise en œuvre de toutes les informations, instructions et conseils contenus dans ce livre électronique est à vos propres risques. Pour les dommages de toute nature, l'auteur n'assume aucune responsabilité légale. L'auteur exclut toute les réclamations de responsabilité contre lui pour les dommages matériels ou immatériels causés par l'utilisation ou la non-utilisation des informations ou l'utilisation d'informations incorrectes et/ou incomplètes. Par conséquent, toute réclamation légale et d'indemnisation ne sera pas acceptée. Ce travail a été créé et écrit avec le plus grand soin, grâce aux connaissances et des convictions disponibles au moment de l'écriture. Pour l'actualité, l'exhaustivité et la qualité de l'information, l'auteur n'assume aucune responsabilité. En outre, les erreurs d'impression et la désinformation ne peuvent pas être complètement exclues. Pour des informations incorrectes écrites par l'auteur, aucune responsabilité légale sous quelque forme que ce soit ne sera acceptée.

DROITS D'AUTEUR



LA PSYCHOLOGIE NOIRE EN PRATIQUE

STÉPHANE THIBAUT

Tout le contenu de ce travail, ainsi que les informations, les directives et les conseils sont protégés par le droit d'auteur. Tous droits réservés. Toute réimpression ou reproduction, même sous forme d'extraits, sous quelque forme que ce soit, sous forme de photocopies, ou par des procédés similaires, le stockage, le traitement, la duplication et la distribution de toute nature (en totalité ou en partie) est strictement interdite sans l'autorisation écrite de l'auteur. Tous droits réservés. Le contenu ne peut en aucun cas être publié. L'auteur se réserve le droit d'agir en justice.