



21 DIALOGUES 21

manipulation

FINALITÉ

La manipulation est une influence exercée sur autrui dans le but de le faire agir ou penser d'une certaine manière, souvent sans qu'il en ait conscience. Elle se distingue de la persuasion par son caractère dissimulé ou trompeur. En publicité et en politique, la manipulation peut prendre la forme de biais cognitifs, d'appels émotionnels ou d'informations partielles orientant la perception du réel. Philosophes et psychologues questionnent son impact sur la liberté individuelle et le consentement éclairé. Si certaines influences sont inévitables dans la communication, la manipulation devient problématique lorsqu'elle supprime le choix ou altère le jugement rationnel.