


☐

I'm not robot


reCAPTCHA

Continue

Tours de mentalisme pdf

30 jours pour devenir mentaliste Apprendre le mentalisme et l'art de la manipulation mentale Par Félix Boussa apprendre-a-manipuler.com Édité par l'Institut Pandore Correction par Théa, Christophe Tafani-Dereeper et Sophie Loir (email protected]). ISBN : 978-2-9539663-0-5 © Institut Pandore, 2011-2014 Le code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L.122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause est illicite » (art. L. 122-4) Cette représentation ou reproduction par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle. Préface Ce livre a été écrit dans la continuité des diverses formations que j'ai eu le plaisir de proposer en entreprise ou sur mon site Internet. Vos questions, vos remarques et vos idées m'aident à me remettre en question et à m'améliorer dans ce que je fais depuis 20 ans. J'ai le désir de rencontrer virtuellement chaque lecteur de mon livre s'il le souhaite. Pour cela, nous avons mis en place avec mon éditeur un système de questions/réponses gratuit et privé à cette adresse : Accéder à l'espace questions/réponses : apprendre-a-manipuler.com/question Vous pouvez vous y rendre pour me rencontrer et me poser toutes vos questions sur le mentalisme et sur le contenu de ce livre. Je me ferai une joie de vous répondre le plus rapidement possible . Lire un livre sans pouvoir communiquer avec son auteur me semble être une totale hérésie en 2014. Prenons le taureau par les cornes et brisons cette mauvaise habitude. J'espère sincèrement avoir l'occasion de discuter et d'échanger avec vous et pourquoi pas de vous aider dans votre apprentissage du mentalisme. Très bonne lecture à vous, Félix Boussa

Sommaire Préface..... 5 Introduction..... 8 La liberté d'esprit mentaliste..... 8 Les grandes techniques de manipulation mentale..... 12 L'effet Barnum..... 13 La technique de la demande singulière..... 14 Le « parce que magique » sur la scène..... 15 La technique de l'engagement..... 16 La preuve sociale..... 18 Le syndrome de Gröger..... 19 L'expérience de Milgram..... 20 La synchronisation PNL..... 21 Le réflexe de Pavlov..... 23 La dissonance cognitive..... 24 La méthode des statistiques..... 25 Développez votre charisme et votre influence sociale. 28 Le manque de confiance en vous..... 29 La méthode des concepts opérationnels..... 30 Plus de charisme grâce à la voix..... 33 Aborder des inconnus sans aucune gêne..... 37 Apprendre la manipulation mentale par la pratique..... 41 La manipulation mentale, est-ce que c'est mal ?..... 42 Manipuler un inconnu dans une grande surface..... 43 La technique de la peur-soulagement pour demander un service..... 45 Démasquer un menteur grâce à la manipulation mentale..... 49 La méthode pour apprendre à mentir comme un pro..... 51 Faire dire « oui » à n'importe qui, n'importe quand..... 53 Injecter une image subliminale dans l'esprit..... 56 Injecter une émotion dans l'esprit d'une personne..... 60 Fabriquer votre premier ancrage..... 62 6 techniques d'influence pour persuader et influencer facilement..... 65 10 techniques d'analyse pour ne plus vous faire manipuler..... 67 Petits jeux psycho qui prouvent la faiblesse du cerveau humain..... 72 Techniques et expériences de mentalisme..... 77 Quelles différences entre manipulation et mentalisme ?..... 78 Développer votre sens de l'observation..... 79 Découvrir les micro-expressions et l'empathie..... 84 Exercice d'analyse des micro-expressions..... 86 Avoir 3 ou 4 secondes d'avance sur votre entourage..... 87 Les dictionnaires universels des gestes et des micro-expressions..... 90 Créer des micro-expressions chez vos interlocuteurs..... 92 Détecter les micro-expressions en situation réelle..... 93 Introduction au profilage..... 95 À quoi sert le cold-reading au quotidien ?..... 96 Comment fonctionne le cold-reading ?..... 97 Sur quoi repose le cold-reading ?..... 98 Comment améliorer votre grille d'analyse cold-reading ?..... 100 L'exercice cold-reading des 3 passions..... 102 Les 2 pièges du cold-reading..... 104 Comment vérifier vos conclusions cold-reading ?..... 105 Utiliser le cold-reading pour manipuler..... 105 Les 10 plus grands « bullshits » de tous les temps, expliqués et démystifiés..... 108 10. Si vous êtes créatif alors vous êtes « cerveau droit ». Si vous êtes logique, vous êtes plutôt « cerveau gauche »..... 109 9. Certaines personnes ont une bonne mémoire photographique, d'autres non..... 110 8. Notre cerveau se décompose en 3 cerveaux bien distincts : reptilien, limbique et humain..... 111 7. La position du regard est un indicateur fiable pour détecter le mensonge..... 112 6. La synergologie est une science qui permet d'associer chaque geste à une émotion ou un sentiment..... 114 5. Nous utilisons 10 % de notre cerveau..... 115 4. Graphologie : étudier l'écriture d'une personne permet d'en savoir plus sur elle..... 116 3. VAKOG, MBTI & KWML : ces tests permettent de tout savoir de vos interlocuteurs..... 117 2. Une simple liste de critères factuels permet de détecter un psychopathe dans notre entourage..... 120 1. La loi d'attraction est une loi de la nature..... 121 Conclusion..... 123

Introduction Dans ma vie personnelle, on me demande souvent à quoi servent le mentalisme et la manipulation au quotidien. J'ai pris l'habitude – peut-être à tort – de ne pas répondre à cette question. Vous connaissez probablement des gens autour de vous qui n'ont aucun sens de la critique sociale. Ils n'analysent jamais leurs interlocuteurs, ils sont incapables d'éviter les grands pièges de la manipulation mentale, ils ne cherchent jamais à comprendre le fonctionnement des choses.

L'OBJECTIF DE CE LIVRE : CHANGER VOTRE VIE... TOUT SIMPLEMENT !



Disons que la vie est un jeu vidéo. Vous avez deux solutions : 1. finir le jeu sans chercher à débloquer tous les niveaux, sans avoir tous les bonus, sans devenir le meilleur joueur ; 2. chercher, au contraire, à exploiter le jeu à fond, à finir tous les niveaux en un temps record, à débloquer les objets cachés, à devenir le meilleur joueur de l'histoire. Je dirais que 90% des gens sur la planète jouent leurs vies sans chercher à tout débloquer. Les 10% restant sont des gens comme vous et moi a priori : ils cherchent à comprendre ce qu'il se passe autour d'eux. Alors, à quoi sert le mentalisme au quotidien ? A tricher au « jeu de la vie ». Le mentalisme sert à deviner les pensées des gens, il sert à analyser, décrypter, décoder les interactions sociales. Le mentalisme permet de mieux comprendre la manipulation des masses orchestrée par les médias et les politiques. En clair, le mentalisme est un code de triche pour ceux qui veulent aller plus vite, plus fort, 1 plus intelligemment. C'est ma vision du mentalisme et je vous la présenterai en détail tout au long de cet ouvrage, en illustrant mes explications par des exercices et des techniques pratiques qui vous serviront réellement au quotidien. La première partie du livre présente ma philosophie du mentalisme et ce qu'elle peut vous apporter. Nous découvrirons ensuite les plus grandes techniques de manipulation mentale, utilisées au quotidien contre vous, et comment les utiliser à bon escient. Nous passerons ensuite à des exercices de développement personnel qui vous aideront à améliorer votre charisme et votre influence naturelle.

La troisième partie du livre quant à elle, vous permettra de mettre en pratique des dizaines de nouveaux exercices de manipulation à l'usage de votre vie personnelle et professionnelle. La quatrième partie vous présentera les grands outils du mentaliste, comme l'analyse non-verbale et le cold-reading. Pour terminer, je vous présenterai les 10 plus grandes arnaques du mentalisme et du développement personnel, sobremen intitulées des bullshits. Et pourquoi ce titre « 30 jours pour devenir mentaliste » ? Je recommande souvent à mes lecteurs de se forcer à pratiquer un nouvel exercice par jour pour sentir une réelle progression dans leur formation. Fixez-vous cet objectif d'un mois : au bout de 30 jours, regardez derrière vous et faites le point sur les choses que le mentalisme vous a apporté. 2 Êtes-vous plus confiant ? Plus charismatique ? Tout cela paraît difficilement quantifiable lorsqu'on démarre. Rassurez-vous, vous y verrez plus clair dans quelques jours. Accrochez-vous, ça démarre maintenant ! 3 Comprendre les grands principes du mentalisme 4 Associer « mentalisme » au mot « philosophie » peut vous faire sourire. En 2014, le mentalisme est pour beaucoup de gens un concept purement commercial porté par les séries TV, rien de plus. Et pourtant... pour ceux qui s'y intéressent en profondeur, le mentalisme n'est rien de moins qu'une très belle philosophie de vie. Tout cela doit vous paraître encore bien flou et présomptueux. Laissez-moi vous faire découvrir le mentalisme comme vous ne l'avez sûrement jamais vu. Le mentalisme n'existe-t-il que dans les séries TV ? Vous venez d'acheter un livre qui s'appelle « 30 jours pour devenir mentaliste », alors espérons que non ! Trêve de plaisanterie. Admettons-le : il est difficile de parler de mentalisme sans penser à la série « The Mentalist ». Qu'on l'aime ou non, qu'on la regarde ou non, elle est devenue incontournable dans le petit monde du mentalisme. Patrick Jane est un super héros moderne. Il est capable de tout comprendre, de tout mémoriser et de manipuler à peu près n'importe qui. Il incarne ce que beaucoup de gens considèrent comme LE Mentaliste, avec un grand M. En réalité, Jane est un stéréotype du mentaliste et ses pouvoirs sont exagérés. Cependant tout n'est pas à jeter. Les techniques qu'il utilise se basent toujours sur quelque chose de concret : soit de la psychologie, soit de l'hypnose, soit des théories sociologiques.



5 Lorsqu'il manipule un interlocuteur, il utilise fréquemment des techniques bien rodées comme la technique de l'engagement, des ancrages, et d'autres que nous verrons plus tard. Améliorer ses relations, prendre confiance en soi, avoir plus de charisme, tout cela intéresse les Hommes depuis la nuit des temps. Voilà en quoi consiste le mentalisme : utiliser ce que la science nous apprend, au travers de la psycho, pour nous améliorer et combler nos faiblesses. J'aurai l'occasion d'en reparler plus tard mais ma vision du mentalisme exclue toute considération spirituelle, religieuse ou métaphysique. L'un des plus grands pièges du mentalisme consiste à tomber dans ce que j'appelle vulgairement des « bullshits ». C'est-à-dire des escroqueries intellectuelles. Citons-en quelques-unes : 1 a graphologie, la théorie « cerveau droit, cerveau gauche », la synergologie, la loi d'attraction. La dernière partie du livre est entièrement consacrée à tout cela. À quoi sert le mentalisme au quotidien ? La majorité des lecteurs qui s'intéressent au mentalisme le font pour une seule et bonne raison : régler un problème dans leur vie. Ce problème peut être par exemple un manque de confiance en soi. Un manque de charisme. Une envie d'apprendre la manipulation, d'apprendre à lire dans les pensées des gens ou au contraire d'apprendre à se protéger des manipulateurs (qu'il s'agisse de personnes physiques ou des médias et des politiques). Même si ça ne saute pas aux yeux, ces 5 problématiques sont intimement liées. 6 Tout au long du livre, vous découvrirez des techniques et des exercices qui vous aideront concrètement à avancer dans la bonne direction. C'est ce que j'appelle le mentalisme pratique.



Parallèlement, j'espère vous donner envie d'en savoir plus sur la science, la psychologie, la sociologie et même sur la philosophie classique. Le mentalisme ouvre un nombre incalculable de portes sur des sujets intellectuels passionnants. C'est ce que j'appelle la philosophie mentaliste. Il ne s'agit plus d'agir pour vous améliorer, mais de réfléchir et de vous poser des questions. En règle générale, les béotiens s'intéressent d'abord à la pratique. C'est normal : apprendre à manipuler les autres, apprendre à devenir plus charismatique, c'est excitant. Petit à petit, les plus curieux creusent et comprennent que le mentalisme n'est pas qu'une simple boîte à outils. Le mentalisme, c'est un peu comme le karaté. En façade, le karaté semble être un bête sport de combat. En réalité derrière le côté « bagarre », il existe un vrai état d'esprit : discipline, respect, honneur, courage. Pour s'intéresser à l'état d'esprit et lui accorder un intérêt, il faut d'abord s'intéresser à la pratique.



Lorsqu'on devient connaisseur, on ne peut plus considérer l'aspect pratique sans l'aspect philosophique. Être mentaliste, c'est toujours se demander pourquoi les choses fonctionnent ainsi, pourquoi les gens pensent-ils comme ça, et... pourquoi est-ce que « moi » je pense comme ça ? Curiosité et scepticisme sont les mots-clefs. 7 Le mentalisme « magique » sur la scène À côté du mentalisme psychologique dont je vous parle depuis le début, il existe une branche du mentalisme « magie de spectacle ». Ce sont les mentalistes que l'on voit à la télévision et qui font des tours vraiment impressionnants ! Deviner à quoi pense quelqu'un, deviner son métier, etc. Tous ces mentalistes sont des magiciens : leurs tours sont truqués (dans le bon sens du terme). Ils ont des astuces, des jeux de cartes spéciaux, des trucs de magicien. Ils font le même travail que le magicien qui fait sortir un lapin de son chapeau à une différence près, ils utilisent un emballage marketing : le mentalisme. Autrement dit, ils vous font croire que tout réside dans leurs pouvoirs mentaux. Ce livre n'aborde pas le mentalisme de spectacle. Je respecte et j'apprécie cet art, mais ce n'est pas celui vers lequel je me suis tourné. Avant de débiter la pratique pure, je me permets de vous présenter la dernière brique de la philosophie mentaliste. Il s'agit pour moi de la plus importante. La liberté d'esprit mentaliste S'il y a bien une chose qui est commune aux milliers de mentalistes que j'ai pu rencontrer depuis 5 ans, c'est leur réticence face aux médias. Je m'excuse de généraliser si ce n'est pas votre cas mais dans le cadre du mentalisme, je n'ai encore jamais rien lu de tel : « Je regarde les journaux télévisés tous les jours et j'approuve tout ce qu'ils disent ! » 8 Ce que recherchent 99,9% des mentalistes en herbe, c'est une indépendance psychologique et intellectuelle. Il y a un pur désir de liberté. Une envie inhabituelle d'être maître de soi, de ses opinions, de ses choix. Je dis « inhabituelle » parce que beaucoup de gens se fichent d'être libre intellectuellement autour de nous. C'est le pilier de ma philosophie de vie mentaliste : la liberté d'esprit. Il m'est inconcevable d'être pris en otage intellectuellement par une idéologie quelconque. C'est dans le cadre de cette envie de liberté que j'ai découvert, il y a une dizaine d'années, la philosophie du scepticisme. Une doctrine anti-idéologie Le scepticisme est une doctrine philosophique selon laquelle la pensée humaine ne peut déterminer aucune vérité avec certitude. Autrement dit : il ne sert à rien de savoir si l'on a tort ou raison, il est beaucoup plus intéressant, d'un point de vue psychologique et sociologique, de comprendre pourquoi les gens pensent qu'ils ont raison. Un regard sceptique ne juge pas les croyants, il cherche à comprendre pourquoi ils croient.

Un sceptique ne juge pas une personne raciste, il cherche à comprendre pourquoi elle est raciste. Cette façon de considérer les choses me paraît essentiel dans le cadre du mentalisme. Manipuler, influencer, analyser les gens, deviner leurs pensées : tout cela équivaut à comprendre les gens. On ne peut pas devenir mentaliste en restant campé sur ses positions. Le scepticisme vous aidera à vous imposer cette ouverture d'esprit si elle n'est pas naturelle chez vous. 9 Le scepticisme permet aussi d'atteindre ce que les grecques appelaient l'ataraxia. Le sceptique ne prenant pas part aux affrontements idéologiques mais préférant les analyser, il parvient à rejoindre une quiétude naturelle qui l'éloigne des conflits haineux. Pourquoi l'idéologie est-elle dangereuse ? L'idéologie est une manière d'obtenir des réponses à toutes ses questions de manière très mécanique. Les idéologies dictent aux gens ce qu'ils doivent penser. En adhérant par exemple à un parti politique idéologique, l'individu reçoit un « pack d'idées » auquel il doit adhérer en bloc. Certaines nuances sont possibles au sein d'une idéologie, mais ça n'a dans le fond guère d'importance. Se perdre dans l'idéologie est dangereux pour deux raisons. 11 Les grandes techniques de manipulation mentale 12 Comme je vous l'ai expliqué précédemment, le mentalisme est une sorte de grosse boîte à outils dans laquelle vous trouverez entre autres le cold-reading, la manipulation mentale, l'analyse du langage corporel, l'art du D'abord parce qu'une fois embrigadé, il est difficile de se créer ses propres avis. L'idéologie prend toujours le pas sur l'opinion personnelle. Les idéologues sont incapables de sortir de leur cadre. Ensuite parce qu'un bon mentaliste-manipulateur est habitué à deviner les groupes idéologiques auxquels appartiennent ses interlocuteurs. Un manipulateur qui connaît vos valeurs saura vous manipuler comme une marionnette. Il jouera sur la corde sensible et arrivera à ses fins beaucoup plus facilement qu'avec une personne plus indépendante intellectuellement. Le scepticisme est une bonne manière de vous éloigner de l'idéologie. Voyez ça comme un challenge : au lieu de « croire » vous-même en quelque chose et de faire du prosélytisme, cherchez à comprendre pourquoi les gens croient. Qu'est-ce qui les pousse à croire en Dieu, à voter à droite ou à gauche, à devenir écolo, 10 libéraux, gothique, punk, ou à devenir raciste ou bien anti-raciste ? Ne portez pas de jugement, cherchez simplement à retracer leurs raisonnements. Cet état d'esprit vous libérera des prisons idéologiques mais il vous aidera surtout à mieux comprendre les gens autour de vous, à mieux deviner leurs pensées... et pourquoi pas à mieux les manipuler. Mettons de côté l'état d'esprit et la philosophie mentaliste pour le moment, et passons à la pratique. 11 Les grandes techniques de manipulation mentale 12 Comme je vous l'ai expliqué précédemment, le mentalisme est une sorte de grosse boîte à outils dans laquelle vous trouverez entre autres le cold-reading, la manipulation mentale, l'analyse du langage corporel, l'art du

Cette première partie du livre est consacrée à l'un de mes sujets favoris : la manipulation mentale. Découvrons ensemble les techniques de manipulation les plus efficaces et les plus utilisées autour de vous. Nous retrouverons ces techniques dans des exercices pratiques par la suite. N'hésitez pas à compléter votre lecture en suivant les liens proposés sur les prochaines pages. Ce n'est pas obligatoire, mais Internet offre cette possibilité magique de pouvoir toujours en apprendre d'avantage. L'effet Barnum Si vous ne croyez pas à l'horoscope, vous vous êtes déjà demandé comment cela pouvait avoir autant de succès. Comment se fait-il que les gens se retrouvent aussi bien dans leurs horoscopes tous les jours ? C'est justement grâce à l'effet Barnum. L'effet Barnum, c'est l'effet selon lequel les individus acceptent la description que l'on fait de leur personnalité si celle-ci reste suffisamment vague. Il a été théorisé en 1948 par le Docteur Forer, qui a demandé à ses élèves de répondre à un test de personnalité. Une fois le test terminé, Forer jeta toutes les copies et envoya la même analyse en réponse à tous ses élèves : 13 « Vous avez besoin d'être aimé et admiré, et pourtant vous êtes critique avec vous-même. Vous avez certes des points faibles dans votre personnalité, mais vous savez généralement les compenser [...] » Il demanda ensuite à chaque étudiant de noter la pertinence de l'évaluation de sa personnalité sur une échelle de 0 (médiocre) à 5 (excellent).

Le sujet fut de 4,26. Reconnu(e), l'expérience donna des résultats comme les voyants. Ils voyaient toujours l'effet Barnum pour améliorer leurs prédictions. En restant suffisamment vague, ils arrivaient à faire accepter à peu près n'importe quoi à leurs clients. Un autre biais va souvent de paire avec l'effet Barnum : il s'agit du biais de Barnum et biais de confirmation forment un formidable duo manipulateur. La technique de la demande singulière Une demande singulière consiste à demander un service peu banal. Par exemple : « Est-ce que je peux t'emprunter ton téléphone pendant 3 minutes et 40 secondes, s'il te plaît ? ». Promis, c'est juste le temps qu'il me faut pour régler une affaire importante ! ». Une précision aussi extrême stimulera la curiosité de votre interlocuteur qui s'intéressera plus naturellement à votre demande. Les bénévoles d'ONG qui demandent de l'argent dans la rue utilisent 14 régulièrement cette technique pour accoster les gens (souvent sans le rendre compte eux-même qu'ils utilisent une technique de manipulation bien connue). Le « parce que » La méthode du « parce que » consiste simplement à expliquer « pourquoi » vous demandez un service à quelqu'un. Une expérience simple a parfaitement démontré cette technique il y a plusieurs années : sur son lieu de travail, une femme (participant à l'expérience) souhaitait faire des photocopies. Arrivée à la photocopieuse, elle demanda dans un premier temps à l'homme qui était avant elle : « Excusez-moi, puis-je passer avant vous ? ». Il n'a qu'à page 3 Dans cette situation, 6 hommes sur 10 la laisseront passer. Dans un deuxième temps, elle modifia sa demande : « Excusez-moi, puisse-je passer avant vous ? Parce que j'ai des photocopies à faire, et je n'ai qu'à page 3. » Cette fois, 9 hommes sur 10 la laisseront passer. Le fait d'expliquer pourquoi l'on demande service à notre interlocuteur lui laisse moins de place pour réagir et pour s'y opposer. On installe en quelque sorte une petite culpabilité dans son esprit. Il devient difficile de lutter contre cette culpabilité grâce au « parce que » qui justifie clairement et légitimement votre demande. Le regard droit dans les yeux Regarder une personne « droit dans les yeux » n'est pas forcément une bonne chose, car, c'est plus un réflexe à avoir. Vous devez y penser à chaque fois que vous entamez une discussion. 15 Regarder quelqu'un droit dans les yeux vous confère une aura de confiance et un charisme que vous ne pouvez pas négliger. Forcez-vous : dès que vous sentez votre regard s'échapper, reconcentrez-vous et fixez votre interlocuteur bien dans les yeux.

Si vous avez du mal à regarder votre interlocuteur dans les yeux, vous pouvez regarder entre ses deux yeux, un peu en dessous de la jointure des sourcils. J'admets que certaines situations rendent insoutenable le regard direct.

La technique de l'engagement Cette technique consiste à demander un petit service à votre interlocuteur avant de lui en demander un plus important. Elle utilise le concept de « dissonnance cognitive » que nous verrons plus tard. La preuve la plus évidente de cette technique consiste à demander l'heure à un passant dans la rue avant de lui demander 50 centimes pour prendre votre bus. Vous engagez votre interlocuteur avec une première question (« Excusez-moi monsieur, quelle heure est-il, s'il vous plaît ?») puis vous lui demandez finalement un service plus important qu'il aura du mal à refuser. Pour la petite histoire, cette technique a été théorisée en 1960 par Kiesler puis décrite plus précisément en 2000 par Joule et Beauvois.

Beaucoup d'expériences ont été conduites pour formaliser la théorie de l'engagement. Le fait de demander l'heure puis de l'argent a d'ailleurs été le scénario d'une expérience scientifique menée dans le cadre de la découverte de cette théorie. 16 Par extension du concept d'engagement, on parle aussi de « soumission librement consentie ». En fait, si l'on est d'accord, on a accepté de participer à un acte, mais on n'a pas forcément accepté de donner son accord à l'acte. On a accepté de participer à un acte, mais on n'a pas forcément accepté de donner son accord à l'acte. En lui faisant croire qu'il est à l'origine de cette action (« c'est moi qui ai voulu le faire »), il lui devient difficile de faire marche arrière sans qu'il ne se contredise complètement. Et comme personne n'aime se contredire, il a peu de chance de revenir sur sa décision. La manipulation par l'ego est un excellent levier de soumission librement consentie. Imaginons une discussion entre deux individus : — Tu peux le faire, allez, t'en as mec ou quoi ? — Oui je suis un mec, je le fais si je veux, où est le problème ? La seconde personne, en réagissant aux menaces de la première et en accomplissant l'action, aura tendance à se convaincre qu'elle l'a fait d'elle-même, parce qu'elle « est un mec ». Pas pour autre chose.

Une expérience amusante et pertinente a été menée sur des enfants en 1975. Dans 3 classes d'élèves de 8 à 11 ans, des chercheurs ont distribué des sachets de bonbons à chaque élève. Dans la première classe, ils ont demandé aux élèves de garder la classe propre en jetant le sachet à la poubelle à la fin de l'heure. Dans la seconde classe, ils ont dit aux enfants qu'ils étaient propres et ordonnés. Dans la troisième classe, ils n'ont rien dit. C'est sans surprise dans la seconde classe que le plus d'enfants ont jeté leur sachet à la poubelle. Cette stratégie de manipulation s'appelle l'étiquetage et se rapproche de l'effet Pygmalion. Il s'agit comme son nom l'indique de présumer le caractère d'un individu en lui « collant » une étiquette pour que cette présupposition s'accomplisse naturellement. La preuve sociale La preuve sociale est un principe sociologique selon lequel un individu ne sachant quoi faire ou quoi penser aura tendance à adopter le comportement ou le point de vue d'autres personnes. La preuve sociale intervient fréquemment dans la vie de tous les jours. Par exemple, si vous êtes dans une foule et que vous voyez une personne qui a l'air d'être en train de faire quelque chose, vous êtes tentés de faire la même chose. C'est parce que vous avez l'impression que la foule a raison et que vous ne voulez pas être le seul à avoir tort. La preuve sociale est aussi utilisée dans le marketing. Les entreprises utilisent souvent la preuve sociale pour vendre leurs produits. Par exemple, elles utilisent des témoignages de clients satisfaits pour convaincre les autres de l'intérêt de leur produit. La preuve sociale est aussi utilisée dans la politique. Les candidats à une élection utilisent souvent la preuve sociale pour convaincre les électeurs de leur valeur. La preuve sociale est un phénomène très courant et qui a de nombreuses conséquences. Elle peut être utilisée de manière positive ou négative. Elle peut être utilisée pour aider les gens à faire de meilleures choix ou elle peut être utilisée pour les tromper. La preuve sociale est un phénomène complexe et qui a de nombreuses facettes. Elle est un sujet de recherche très intéressant et qui mérite d'être étudié de plus près.

Il énonce qu'une affirmation est généralement considérée comme vraie lorsque celle-ci a été nommée, énoncée et illustrée comme étant une vérité scientifique. ... En réalité, le syndrome de Gröger n'existe pas. Si vous l'avez pris au sérieux, vous venez d'en être victime. Il est facile de faire croire n'importe quoi à n'importe qui en utilisant les mots « loi de », « régle de » ou « syndrome de ». Ce faux syndrome peut être utilisé lorsque vous manquez de rhétorique dans une conversion un peu épineuse, ou pour faire croire quelque chose de très précis (et de très faux) à un interlocuteur. Bonne foi s'abstenir. Malheureusement, les magazines, les médias et beaucoup de gens utilisent et abusent du syndrome de Gröger. Parfois sans s'en rendre compte. Beaucoup d'« études scientifiques » diffusées par les médias ne servent qu'à illustrer des opinions politiques. Encore pire : certaines études sont en réalité de vulgaires sondages. Dernier exemple en date : la loi d'attraction. Vous en avez peut-être entendu parler si vous fréquentez des sites Internet de développement personnel.

Cet effet d'attraction se trouve crédibilisée davantage par son appellation de « loi » que par son principe même. J'en parle en détail dans le dernier chapitre du livre. 19 L'expérience de Milgram L'expérience de Milgram est une expérience de psychologie réalisée entre 1960 et 1963 par le psychologue américain Stanley Milgram. Il cherchait à évaluer le degré d'obéissance d'un individu devant une autorité qu'il juge légitime, et à analyser le processus de soumission à l'autorité, notamment quand elle induit des actions qui posent des problèmes de conscience au sujet. Trois personnes entrent en jeu dans cette expérience : un scientifique, un sujet et un acteur. Le sujet était amené à infliger des chocs électriques à un autre participant, qui était en réalité un acteur. La majorité des sujets a continué à infliger des chocs électriques allant jusqu'à 450V à l'autre participant simplement sur la demande du scientifique qui encadrait l'expérience. L'effet Milgram fait référence à une pression autoritaire plus ou moins légitime sur un individu. Notre statut social impact directement nos relations avec les autres. Même si cela paraît évident, il est bon de le rappeler : influencer un individu est plus facile lorsqu'à ses yeux, notre position sociale est supérieure à la sienne. Il pourrait donc être parfois préférable de jouer un rôle pour convaincre, dissuader ou persuader un interlocuteur lorsque nécessaire. Le « syndrome de Milgram » devient d'autant plus intéressant lorsque l'il est couplé à l'effet de halo. L'effet de halo est un biais qui affecte la perception des individus. C'est ce qu'on appelle vulgairement entre nous la première impression : beaucoup de gens essaient de se conforter dans leur première impression. S'ils vous ont jugé comme étant « le rigolo de service », ils vont chercher, tout 20 au long de votre discussion, des éléments concrets qui justifient leur première impression. On appelle ça l'effet de halo. C'est pour cette raison qu'il est difficile de se défaire d'une mauvaise première impression.

À l'inverse, en jouant un rôle un peu autoritaire - au sens social du terme, c'est à-dire hiérarchiquement supérieur - vous pourriez bénéficier d'un effet de halo qui jouera en votre faveur. Si vos interlocuteurs vous perçoivent immédiatement comme « supérieur », vous garderez cet avantage tant qu'ils chercheront à se convaincre que vous l'êtes effectivement. À l'inverse, si vous jouez le rôle d'un inférieur, vous serez perçus comme tels.

La synchronisation PNL Si vous n'avez jamais entendu parler de la PNL (Programmation neuro-linguistique), il s'agit pour faire simple d'un gros « sac » plein d'outils et de théories permettant de s'améliorer soi-même et d'améliorer ses relations sociales. De mon point de vue, la PNL et le mentalisme sont un peu concurrents : ils ont le même but, utilisent presque les mêmes fondations (en l'occurrence la psychologie) mais ils se différencient malgré tout sur beaucoup d'autres aspects plus profonds. Les PNListes inventent parfois leurs propres théories tandis que les mentalistes utilisent souvent des briques déjà existantes dans l'optique de toujours rester proche de la science. Je dirai peut-être du mal de la PNL un peu plus tard dans ce livre, mais la synchronisation est à mon sens l'une de ses plus belles trouvailles. Il s'agit, comme son nom l'indique, de se synchroniser sur la personne en face de soi. Sans tomber dans du pur mimétisme, se 21 synchroniser veut dire : « utiliser les mêmes mots que votre interlocuteur ; « se tenir dans la même position si possible ; « parfois faire les mêmes gestes que lui. Pour les mots, cela paraît assez logique. On imagine mal une personne s'exprimer dans un langage très soutenu face à une personne s'exprimant en argot. Sans tomber dans cet extrême, il est important de calquer votre vocabulaire et vos champs lexicaux sur ceux de votre interlocuteur si vous souhaitez créer une osmose. Réduisez au maximum les signaux de différences entre lui et vous. Concernant la position du corps c'est la même chose : si par exemple la personne en face de vous se tient de manière décontractée, faites de même. Enfin la gestuelle : si vous repérez un petit tic gestuel chez votre interlocuteur (il se frotte les yeux, se tord le cou, etc.), essayez d'imiter sa gestuelle. Si vous voyez une personne qui se penche en avant, vous pouvez aussi le faire.

Enfin, Vladimir Poutine, ancien des services secrets, a souvent été pris en flagrant délit de synchronisation lors de rendez-vous présidentiels, notamment avec Obama. Lorsque que le président des USA remettait sa cravate, on voyait Poutine faire de même. Lorsqu'il touchait les boutons de sa veste, Poutine faisait la même chose quelques secondes plus tard. Avant de pouvoir se synchroniser, 22 encore faut-il bien analyser son interlocuteur et identifier les comportements à reproduire. Nous apprendrns cela ensemble par la suite. Le réflexe de Pavlov Ivan Pavlov est l'auteur d'une expérience très connue : en conditionnant son chien, il a réussi à le faire saliver dès qu'il activait le tic-tac d'un métronome. On parle de « réflexe pavlovien ». Comment s'y est-il pris ? À chaque fois qu'il donnait à manger à son chien et que celui-ci salivait devant sa gamelle, Pavlov allumait un métronome. Au bout de quelques mois, Pavlov n'avait qu'à mettre en route le métronome pour faire saliver son chien. Ce réflexe de Pavlov est très utilisé dans le dressage des animaux, mais aussi dans la manipulation mentale et en développement personnel.

Avec les humains, on parle plus « d'ancrage » que de manipulation pavlovienne. Nous apprendrns à créer des ancrages plus tard, au cours de différents exercices. Pour faire simple, ancrer une émotion permet de déclencher automatiquement cette émotion chez votre interlocuteur grâce à un stimulus externe (un mot, une chanson, une odeur...). C'est en quelques sortes, comme si vous disposiez d'un interrupteur permettant de mettre la personne dans telle ou telle émotion à votre convenance. On utilise souvent deux exemples très connus pour illustrer le principe d'ancrage. Le premier est celui du gâteau qui sort du four : rien que d'y penser, on sent cette odeur, et on se remémore le goût. Le second est celui de la musique. Si vous entendez une chanson que vous aimez, vous pouvez associer cette chanson à une émotion. Si vous entendez cette chanson à nouveau, vous allez vous souvenir de cette émotion. C'est le principe de l'ancrage. Il permet de créer des associations entre des stimuli et des émotions. C'est un processus très puissant et qui a de nombreuses applications. Par exemple, les thérapeutes utilisent souvent l'ancrage pour aider leurs patients à gérer leurs émotions. Les enseignants utilisent aussi l'ancrage pour aider leurs élèves à se concentrer sur leur travail. L'ancrage est un outil très utile et qui mérite d'être étudié de plus près.

Il s'agit dans les deux cas d'un ancrage olfactif. La dissonnance cognitive On pourrait passer une vie à en discuter. C'est un concept sociologique absolument passionnant que j'aborderai souvent dans cet ouvrage. La dissonnance cognitive est un processus qui intervient lorsque vos actes ne coïncident pas avec votre façon de penser. L'exemple le plus simple est le cas des fumeurs : un fumeur sait pertinemment que fumer tue, pourtant il continue. Pour réduire la dissonnance entre « je sais que fumer tue » et « je fume », il trouvera tout un tas de prétextes qui le conforteront dans son choix, en se disant par exemple : « De toutes façons, je vais bien mourir un jour, alors bon... ! » ou encore « si on se privait de tout ce qui tue, on ne prendrait jamais la voiture et on ne mangerait pas au MacDo ! ». Nous avons déjà vu un exemple de dissonnance cognitive dans le cadre de la manipulation avec la technique de l'engagement cité précédemment. Dans le contexte précis de l'engagement, un individu agissant contre ses idées (parce qu'il a été manipulé) subira une dissonnance cognitive. Pour réduire cette dissonnance, il s'efforcera de penser « qu'il a agit en son âme et conscience » plutôt que d'avouer qu'il a été manipulé. La dissonnance cognitive a aussi son importance lorsqu'on tente de convaincre ou de convertir quelqu'un à notre cause. Lorsqu'un 24 individu est soumis à un argument qui va à l'encontre de ses croyances, il cherchera à réduire la dissonnance entre cet argument et ses croyances par plusieurs moyens : soit en niant l'argument en bloc (« tu dis n'importe quoi !), soit en cherchant d'autres personnes qui partagent son avis (« Au diu d'importe quoi, plein d'autres gens pensent comme moi »). Voici un autre exemple de dissonnance cognitive plutôt édifiant. Je suis persuadé que vous trouverez un lien entre l'explication fantasaisique qui va suivre et le comportement de personnes dans votre entourage. Dans la fable d'Ésope intitulée « Le vent et la paille », deux vents se disputent pour savoir lequel d'eux est le plus fort. Le vent du sud, qui est le plus fort, se met à souffler et fait voler la paille. Le vent du nord, qui est le plus faible, se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud se vantera de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire est plus fort, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de vaincre le vent du sud. Il se met à souffler et fait tomber la paille. Le vent du sud, voyant que son adversaire a gagné, se met à se vanter de sa force et se moquera du vent du nord. Le vent du nord, voyant que son adversaire se vantera de sa force, se met à réfléchir et trouve un moyen de

séduction (optique reproductive). Aujourd'hui, l'intégralité de la classe scientifique s'accorde pour dire que cette théorie PNListique du cerveau triunique n'a aucune valeur neurologique. Source et lecture supplémentaire : • L'Imposture scientifique en dix leçons (Michel de Pracontal) [fr] 7. La position du regard est un indicateur fiable pour détecter

séduction (optique reproductive). Aujourd'hui, l'intégralité de la classe scientifique s'accorde pour dire que cette théorie PNListique du cerveau triunique n'a aucune valeur neurologique. Source et lecture supplémentaire : • L'Imposture scientifique en dix leçons (Michel de Pracontal) [fr] 7. La position du regard est un indicateur fiable pour détecter

résonance. Une croyance fameuse de la PNL consiste à dire qu'il est tout à fait possible de détecter le mensonge chez son interlocuteur en observant la direction de son regard. Ça donne quelque chose comme ça : 111 Selon cette théorie, si une personne regarde à droite, elle construit des images et invente donc tout ce qu'elle regarde à gauche. Elle recherche dans son passé et rapporte donc des faits réels. Bullshit ! Deux études très rigoureusement pour tenter de prouver – ou de réfuter – cette théorie. Résultat : aucune des études menées n'a permis de valider ce concept. On en était même bien loin (voir les sources). Encore une fois, la PNL a construit une grande partie de son enseignement sur un mythe qu'elle a refusé de faire valider scientifiquement. Sources : « The Eyes Don't Have It : Lie Detection and Neuro-Linguistic Programming [en] » The Eyes Don't Have It : New Research Into Lying and Eye Movements [en] 6. La synergiologie est une science qui permet d'associer chaque geste à une émotion ou un sentiment. La synergiologie – loin d'être une science – est une discipline dont l'objet est de comprendre le fonctionnement de l'esprit humain en s'appuyant sur le langage corporel. En soi, la synergiologie est une théorie d'analyse comme une autre. Pour catégoriser leurs interlocuteurs, certains observent la coiffure, d'autres les vêtements... d'autres, comme les synergiologues, utilisent le langage corporel. 112 La synergiologie manque de crédibilité pour trois raisons. D'une part, ses interprétations ne reposent que sur l'imagination de son inventeur, Philippe Truchet. Il se considère seul juge du bien-fondé de ses assertions. D'autre part, les recherches en synergiologie ne prétendent pas respecter la méthode expérimentale. Quel crédit apporter à une théorie qui s'auto-valide ? Dernier problème : les interprétations synergiologiques sont fortement tendues à ne pas prendre en compte le contexte des situations étudiées. Il est fréquent de lire des choses comme : « Votre interlocuteur croise les bras ? Il se renferme sur lui-même ». La contextualisation est inexistante. Et si notre interlocuteur avait mal au dos et croisait les bras pour mieux se tenir ? Truchet en personne donne une explication à cette absence de contexte. Vous pourriez le lire sur ce lien. Pour ces 3 raisons, il serait totalement absurde de qualifier la synergiologie de « science ». Il s'agit d'une théorie (parmi des milliers d'autres) avec ses erreurs, ses dérives, et ses vertus. Sources : « Le blog de Philippe Truchet (http://philippe.truchet-synergiologie.org/) 5. Nous utilisons 10 % de notre cerveau. Vous pouvez lire 10%, 20%, 30%... En fait peu importe puisqu'il s'agit d'une légende urbaine. Personne ne pourra jamais vous citer de source fiable pour cette hypothèse. Des auteurs comme 113 Bernard Werber ont permis au mythe de perdurer et de se répandre. Les sources à consulter sont les livres de Barry Beyerstein qui propose 7 types de preuves qui réfutent le mythe des « 10 % de cerveau utilisés ». Ces 7 types de preuves sont parfaitement bien résumés dans l'article Wikipedia « Mythe de l'utilisation incomplète du cerveau ». Sources : « Mind Myths : Exploring Popular Assumptions About the Mind and Brain (Sergio Della Sala) [en] » Mythe de l'utilisation incomplète du cerveau sur Wikipedia [fr] 4. Graphologie : étudier l'écriture d'une personne permet d'en savoir plus sur elle. Graphologie, synergiologie, boule de cristal : dans les 3 cas, il s'agit de théories. Il est important de différencier une théorie d'une science. Rien n'indique que l'écriture ne retracrait pas dans une certaine mesure – des traits de personnalité. Inversement, rien n'indique scientifiquement que c'est le cas. Le principal problème de la graphologie est l'assertion sur laquelle elle repose : « tout état psychique tend à s'exprimer dans l'écriture par des correspondances analogiques ». Comme l'explique Michel Huteau, professeur de psychologie : 114 Cette « loi de l'expression » est bien curieuse : on ne nous dit jamais comment elle a été établie et on n'a apporté jamais de données montrant sa validité. Cette démarche analytique est omniprésente dans les ouvrages de graphologie et l'on pourrait en donner des centaines d'exemples. En voici quelques uns tirés de deux manuels de graphologie. « Le trait fou est l'image d'une personnalité incertaine avec toute l'insécurité qui en résulte ». L'écriture fine : « Par sa légèreté, elle montre que le scripteur s'affirme avec discrétion ». « En face d'une écriture compliquée on a tout lieu de croire que le scripteur ne voit pas clair en lui ». « La mollesse de l'écriture dit la mollesse du caractère ». « La souplesse du trait dit la bonne élasticité psychique, les facultés d'adaptation ». Les chercheurs en psychologie, qui sont nombreux à s'être méthodiquement penchés sur la discipline, ont appliqué les surdes de la graphologie par l'effet Barnum. L'effet Barnum induit toute personne à accepter une vague description de la personnalité comme s'appliquant à elle-même. Les auteurs de graphologie ont donc vu l'urgence de valancer des généralités dans lesquelles on se reconnaît. C'est moi c'est vrai. De nombreuses études ont été menées par différents chercheurs pour démontrer que la graphologie, en plus de n'avoir aucune base scientifique, n'avait aucun intérêt pratique. Deux de ces études (les plus accessibles) sont consultables dans les sources ci-dessous. 115 Pour finir, très peu d'Etats reconnaissent la graphologie comme une méthode valable dans le cadre du recrutement en entreprise. En France, la graphologie a le statut « d'outil » et non de « test ». La différence juridique est énorme et ne permet pas aux recruteurs d'utiliser la graphologie comme seul critère de choix. 3. VAKOG, MBTI & KWML : ces tests permettent de tout savoir de vos interlocuteurs. Ces noms un peu barbares désignent tout simplement des outils d'évaluation psychologique, permettant de déterminer le profil psychologique d'une personne. En clair, ces outils vous offrent un certain nombre de cases dans lesquelles vous pourriez placer vos interlocuteurs. VAKOG, issu de la PNL, classifie les gens dans 5 grandes catégories : les Visuels • les Auditifs • les Kinesthésiques • les Olfactifs • les Gustatifs MBTI, quant à lui, classifie les individus selon 4 préférences : • Orientation de l'énergie • Recueil d'informations • Prise de décision 116 • Mode d'action Le MBTI, issu de la psychologie analytique, a fini par arriver dans des livres de développement personnel « grand public ». Ce test n'avait, a priori, pas vocation à être commercialisé sous cette forme par son créateur. Cette considération est à prendre en compte lorsque vous voyez un barbu avec des tatouages, vous le mettez dans votre case « Rockeur soixante-huitard » ; si vous voyez un jeune homme en costard bon marché, vous le mettez dans la case « Commercial VVP débutant ». En résumé, c'est une évaluation psychologique comme une autre que vous avez mis au point. Des personnes ont eu l'idée de formaliser leur propre grille d'analyse. Ces personnes ont donné naissance à VAKOG, RCMP, MBTI et compagnie. En eux-mêmes, sont de bons outils. Malheureusement, 2 auteurs reviennent souvent à dire que les débutants qui utilisent ces techniques d'analyse. D'abord, ils ont tendance à estimer que l'outil qu'ils utilisent est exhaustif. En d'autres termes, ils pensent que chaque individu sur terre peut être classé dans une de leurs grandes catégories. C'est faux. Les gens qui utilisent ces outils d'analyse généralisent 117 et interprètent le comportement des autres pour les faire rentrer dans leurs cases coûte que coûte (effet Barnum). L'autre erreur consiste à avoir aucun recul sur ces outils. Il est important d'avoir en tête ce que nous avons déjà exploré un peu plus haut : nous disposons tous de notre propre système d'analyse. Pourquoi utiliser celui de quelqu'un d'autre ? La réponse est simple : parce qu'il donne l'impression d'être plus efficace que le nôtre. C'est peut-être le cas, mais il paraît déraisonnable d'observer le monde à travers une seule et même théorie. Privilegiez votre système d'analyse et développez-le, au lieu de vivre à travers le système des autres. 2. Une simple liste de critères factuels permet de détecter un psychopathe dans notre entourage. Depuis quelques mois fleurissent sur le web des articles du type : « Votre collègue est-il un psychopathe ? 7 signes qui ne trompent pas ». D'un point de vue purement étymologique, découpons le mot « psychopathe » : « Psycho »= Psûkhê => L'âme, l'esprit. « Pathie »=> Malade. Un psychopathe est donc, sémantiquement, un « malade mental ». Du coup, est-ce que l'intégralité des gens qui présentent un trouble mental sont des psychopathes ? Eh bien oui ! 118 Le terme est seulement employé à très mauvais escient et l'on a tendance à lui donner un sens complètement différent de son original. Cela a pris une telle importance que les psychiatres avant travaillé sur le DSM-5 (le manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux) ont d'ailleurs souligné l'importance de décrire une bonne fois pour toutes ce qu'est la « psychopathie » au chapitre 119. Selon le DSM-5, la psychopathie est une maladie mentale, une forme de trouble de la personnalité. Elle est possible de mieux comprendre le monde qui nous entoure. L'espère avoir ouvert certaines portes dans votre esprit, j'espère aussi avoir éveillé une curiosité relative aux différents sujets abordés aux « psychopathes » dans le traité de meurtriers sans émotions généralisées de sang, dénués de raison et de conscience. Ces séries se basent sur une généralisation abusive. La « psychopathie » telle que la conçoit un psychiatre est en réalité un ensemble de symptômes très divers, qui varie d'un individu à l'autre. Voilà pourquoi je hurle quand je lis « un psychopathe n'éprouve ni empathie ni émotion ». C'est une généralisation abusive qui n'est absolument pas représentative de l'ensemble des psychopathes dans le monde. Je ne dis pas que ce symptôme est faux, seulement que le généraliser est une insulte envers les malades. Il en est de même pour les autres symptômes de l'article « Travailler avec un psychopathe » cité plus haut. 1. La loi d'attraction est une loi de la nature. La loi d'attraction consiste à dire ceci : « les semblables attirent les semblables ». En d'autres termes : vous attirez toutes les choses qui 119 vous arrivent. Vous attirez le succès si vous êtes positif, vous attirez l'échec si vous êtes négatif. Jusque-là, rien de bien extraordinaire. Le documentaire « The Secret » fait l'éloge de cette façon de vivre en expliquant que c'est « l'univers », par le biais de « l'énergie », qui vous apportera vos désirs sur un plateau. Il y a deux choses à savoir sur cette fameuse loi de l'attraction. C'est une loi qui n'a aucun fondement scientifique. N'importe qui peut créer une théorie et l'appeler « loi », il n'existe aucune interdiction à ce propos. En l'occurrence, la loi d'attraction est une loi totalement empirique. Les lois d'attraction ont été inventées au point de vue de la méthode Coné à laquelle on a rajouté un peu de magie. Ce n'est pas la loi d'attraction qui a permis à Latane de devenir un homme d'affaires et à Trump d'être un homme d'affaires et un homme d'affaires. C'est le principe d'auto-suggestion est connu depuis longtemps. La loi d'attraction est une nouveauté dans le business du développement personnel qui fonctionne extrêmement bien d'un point de vue marketing. On peut lire des milliers de pas-toujours-rais commentaires qui en vantent les mérites partout sur la toile. Des coaches promettent de véritables révolutions dans la vie des gens, simplement grâce à la pensée positive. D'un point de vue pragmatique, nous pouvons conclure deux choses. Croire que tout ce qui nous arrive est la conséquence de nos actes est faux. Croire que tout ce qui nous arrive est la conséquence des choses qui nous entourent sont provoqués par un nombre incalculable de critères, 120 il est absurde de penser que tout est la cause d'une seule et même chose. L'autosuggestion n'apporte pas que des bienfaits, comme l'explique Prof Joanne V. Wook dans son excellent article « Positive SelfStatements Power for Some, Peril for Others ». 121 Conclusion 122 Ce livre vous a présenté ma vision du mentalisme et une bonne partie des méthodes que j'ai mise au point tout au long de ces dernières années. J'aime penser que le mentalisme est un moyen de tricher dans la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme. Ne cherchons pas à convaincre les autres à la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées. Par-dela l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme