



Continue

Comment devenir mentaliste pdf gratuit

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 (). ISBN : 978-2-9539663-0-5 © Institut Pandore, 2011-2014 Le code de la propriété intellectuelle n'autorise, aux termes de l'article L.122-5, 2^e et 3^{ea}, 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. Preface Ce livre a été écrit dans la continuité des diverses formations que j'ai eu le plaisir d'offrir 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 si l'il 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 pourvoir communiquer avec son auteur me semble être une totale hérésie en 2014. Prendre 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 Preface 5 Introduction 1 Comprendre les grands principes du mentalisme 4 Le mentalisme n'existe-t-il que dans les séries TV ? 5 A quoi sert le mentalisme au quotidien ? 6 Le mentalisme « magique » sur la scène 8 La liberté d'esprit mentaliste 15 Le regard droit dans les yeux 16 La technique de manipulation mentale 12 L'effet Barnum 18 Le syndrome de Grüber 14 Le « parce que 19 L'expérience de Milgram 20 La synchronisation PNL 21 Le réflexe de Pavlov 22 La dissidence cognitive 24 La méthode des statistiques 25 Développer 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 80 Exercices d'analyse des micro-expressions 84 Avoir 3 ou 4 secondes d'avance sur votre entourage 86 Avoir 3 ou 4 secondes d'avance sur votre entourage 87 Les dictionnaires universels des gestes et des microexpressions 90 Créez des micro-expressions chez vos interlocuteurs 92 Détecter les micro-expressions en situation réelle 93 Introduction au profilage 95 A 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 « bullshts » de nos temps, expliqués et démythifiés 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 : reptlien, limbique et humain 114 5. Nous utilisons 10 % de notre cerveau 115 4. Graphologie : étudier l'écriture d'une personne permet d'en savoir plus sur elle 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. 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.

Comment devenir un mentaliste



[TÉLÉCHARGER MAINTENANT!](#)

Qu'est-ce que le Mentalisme ?
Le mentalisme, c'est un art qui vous permet de créer des expériences de prédictions, délivrances, calculs prodigieux, coïncidences, lectures de pensées. Cet art, qui demande des années d'entraînement et de pratique, aborde des sujets très pointus comme l'art de la persuasion par exemple.

Les 1000 exercices du Mentaliste : c'est de trouver, créer des situations fortuites à partir de techniques psychologiques, très puissantes. Techniques qui vous serviront dans la vie de tous les jours. Notamment, que diriez-vous si dès demain vous étiez capable de : forcer un chien à venir voir sans que personne ne s'en aperçoive ?

persuader un client, un ami, un voisin que vous avez raison ?

prédir une phrase déjouée par une personne même étrangère ?

dévisser un mot chiffré dans un magazine [n'importe quel magazine] ?

provoquer une coïncidence qui fera parler de vous plusieurs jours ?

Alors, à quoi sert le mentalisme au quotidien ? À 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, sobrement 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 Etes-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 ». Ou 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 « bullshts ». C'est-à-dire des escroqueries intellectuelles. Citons-en quelques-unes : la graphologie, la théorie « cerveau droit, cerveau gauche », la synergologie,

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 bêtises 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, etc... pourquoi est-ce que « moi » je pense comme ça ? Curiosité et scepticisme sont les mots-clés. 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.

Il respecte et j'apprécie cet art, mais ce n'est pas celui vers lequel je me suis tourné. Avant de débuter 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'apprécie tout ce qu'ils disent ! » 8 Ce que recherche 99,9% des mentalistes en France, 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 « d'habituelle » parce que beaucoup de gens se font évidemment être libre intellectuellement autour de nous. C'est le pilier de ma philosophie de 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 essentielle 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 prend pas part aux affrontements idéologiques mais préférant les analyser, il parvient à retrouver 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 de bonnes raisons. D'abord parce qu'un fois embrigadé, il est difficile de se créer ses propres idées. L'idéologie prend le pas sur l'opiniâtreté personnelle. Les idéologues sont incapables de sortir de leur cadre. Ensuite parce qu'un bon mentaliste-manipulateur est habitué à dévier les groupes d'idéologues auxquels appartiennent : au lieu de « croire » à l'opinion en quelque chose et de faire du prosélytisme, il cherchera à comprendre pourquoi les gens croient ce qu'ils croient.

Qu'est-ce que ça va changer en Décembre ? 10 Il existe des goûts, parfois des désirs, que nous aimons et que nous n'aimons pas à 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 trouvez entre autres le cold-reading, la manipulation mentale, l'analyse du langage corporel, l'art du mensonge, et bien d'autres choses encore. 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. 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). La moyenne fut de 4,26. Reconduite, l'expérience donna des résultats similaires.

Les voyants utilisent beaucoup l'effet Barnum pour améliorer leurs prédictions. En restant suffisamment vagues, ils arrivent à faire accepter à peu près n'importe quoi à leurs clients. Un autre biais va souvent de pair avec l'effet Barnum : il s'agit du biais de confirmation. Si un individu croit à l'horoscope ou aux voyants, il aura toujours tendance à

mémoriser les affirmations qu'il estime juste et à oublier (ou ignorer) les fausses affirmations. 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 5 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 stimulerait 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 régulièrement cette technique pour accoster les gens (souvent sans se rendre compte eux-mêmes 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 devant elle : « Excusez-moi, puis-je passer avant vous ? Je n'ai que 3 pages ». Dans cette situation, 6 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 s'y opposer. On installe en quelques 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 une technique à proprement parler, c'est plus un réflexe à avoir.

Vous devez y penser à chaque fois que vous entrez dans une discussion. 15 Regarder quelqu'un un droit dans les yeux vous confère une aura de confiance et un charisme que vous ne pouvez pas négliger. Forcezvous : 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, ou peu en dessous de la jointure des sourcils. J'admettre 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 « dissonance 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 ? ») et vous plantez ? ») mais vous lui demandez finalement ce qui est vraiment 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 Extension du concept d'engagement, on parle aussi de « soumission librement consentie ». En d'autres termes, il s'agit d'engager un individu à accomplir une action qu'il n'aurait en temps normal jamais accompli, par le biais de diverses méthodes manipulateuses. 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 car il sait qu'il ne se contre-défend 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'es un mec ou quoi ? ». Qui juis un peu, je le fais, où est le problème ? La seconde personne, en réagissant aux menaces de la première et en accompagnant l'action, aura tendance à se convaincre qu'elle l'a fait d'elle-même, parce qu'il 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 ont demandé aux élèves de garder la classe propre en jetant le 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 présupposer le caractère d'un individu en lui « collant » une étiquette pour que cette présupposition s'accorde naturellement. La preuve sociale est un principe sociologique selon lequel un individu ne sachant quoi faire ou qui 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 dans les lieux publics, où l'individu a tendance à perdre son indépendance psychologique. Ce principe rejoint aussi ma comparaison avec « l'esprit et la boîte à perles », détaillée dans l'introduction à la philosophie mentale : une personne qui n'a pas d'opinion sur un sujet précis aura tendance à suivre l'avis de la masse qui l'entoure, ou des médias (qui semblent représenter l'avis général pour beaucoup de gens). Cette situation vous est peut-être familière : vous arrivez à la gare et vous voyez trois files d'attente aux guichets. Deux d'entre elles s'étendent sur plusieurs mètres et la troisième est presque vide pourtant, personne ne s'y rend. Pourquoi ? Parce que personne n'ose. Il suffirait qu'une personne s'y rende pour que le reste des voyageurs la suivent.

Ce comportement est aussi induit par la preuve sociale. 18 Le syndrome de Gröger est un syndrome psychologique découvert en 1928 par Jacques Gröger. 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'être victime. Il est facile de faire croire n'importe quoi à n'importe qui en utilisant les mots « loi de », « règle de » ou « syndrome de ». Ce faux syndrome peut être utilisé lorsqu'il vous manquez de rhétorique dans une conversion un peu épique, ou pour faire quelque chose de très précis (et de très faux) à un interlocuteur.

Bonne foi s'est abstenu. Malheureusement, les magazines, les médias et beaucoup de gens usent 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. Cette loi n'a rien de scientifique mais a trouvé crédibilisation davantage par son appellation de « loi » que par son principe même. L'en parle en détail dans le dernier livre. 19 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 jugeait légitime, et à analyser le processus de soumission à un sujet. Trois personnes étaient 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'il a 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 lorsqu'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 vulnérabilité 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 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 défendre 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 êtes effectivement. A vous de le prouver. La synchronisation PNL Si vous n'avez jamais entendu parler de la PNL (Programmation neuro-linguistique), il s'agit pour faire simple d'un précepte sociologique selon lequel un individu influence un autre individu à tendance à perdre son indépendance psychologique. Ce principe rejoint aussi ma comparaison avec « l'esprit et la boîte à perles », détaillée dans l'introduction à la philosophie mentale : une personne qui n'a pas d'opinion sur un sujet précis aura tendance à suivre l'avis de la masse qui l'entoure, ou des médias (qui semblent représenter l'avis général pour beaucoup de gens). Cette situation vous est peut-être familière : vous arrivez à la gare et vous voyez trois files d'attente aux guichets. Deux d'entre elles s'étendent sur plusieurs mètres et la troisième est presque vide pourtant, personne ne s'y rend. Pourquoi ? Parce que personne n'ose. Il suffirait qu'une personne s'y rende pour que le reste des voyageurs la suivent.

Ce comportement est aussi induit par la preuve sociale. 18 Le syndrome de Gröger est un syndrome psychologique découvert en 1928 par Jacques Gröger. 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'être victime. Il est facile de faire croire n'importe quoi à n'importe qui en utilisant les mots « loi de », « règle de » ou « syndrome de ». Ce faux syndrome peut être utilisé lorsqu'il vous manquez de rhétorique dans une conversion un peu épique, ou pour faire quelque chose de très précis (et de très faux) à un interlocuteur.

Bonne foi s'est abstenu. Malheureusement, les magazines, les médias et beaucoup de gens usent 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. Cette loi n'a rien de scientifique mais a trouvé crédibilisation davantage par son appellation de « loi » que par son principe même. L'en parle en détail dans le dernier livre. 19 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 jugeait légitime, et à analyser le processus de soumission à un sujet. Trois personnes étaient 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'il a 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 lorsqu'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 vulnérabilité 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 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 défendre 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 êtes effectivement. A vous de le prouver. La synchronisation PNL Si vous n'avez jamais entendu parler de la PNL (Programmation neuro-linguistique), il s'agit pour faire simple d'un précepte sociologique selon lequel un individu influence un autre individu à tendance à perdre son indépendance psychologique. Ce principe rejoint aussi ma comparaison avec « l'esprit et la boîte à perles », détaillée dans l'introduction à la philosophie mentale : une personne qui n'a pas d'opinion sur un sujet précis aura tendance à suivre l'avis de la masse qui l'entoure, ou des médias (qui semblent représenter l'avis général pour beaucoup de gens). Cette situation vous est peut-être familière : vous arrivez à la gare et vous voyez trois files d'attente aux guichets. Deux d'entre elles s'étendent sur plusieurs mètres et la troisième est presque vide pourtant, personne ne s'y rend. Pourquoi ? Parce que personne n'ose. Il suffirait qu'une personne s'y rende pour que le reste des voyageurs la suivent.

Ce comportement est aussi induit par la preuve sociale. 18 Le syndrome de Gröger est un syndrome psychologique découvert en 1928 par Jacques Gröger. 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'être victime. Il est facile de faire croire n'importe quoi à n'importe qui en utilisant les mots « loi de », « règle de » ou « syndrome de ». Ce faux syndrome peut être utilisé lorsqu'il vous manquez de rhétorique dans une conversion un peu épique, ou pour faire quelque chose de très précis (et de très faux) à un interlocuteur.

Bonne foi s'est abstenu. Malheureusement, les magazines, les médias et beaucoup de gens usent 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. Cette loi n'a rien de scientifique mais a trouvé crédibilisation davantage par son appellation de « loi » que par son principe même. L'en parle en détail dans le dernier livre. 19 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 jugeait légitime, et à analyser le processus de soumission à un sujet. Trois personnes étaient 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'il a 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 lorsqu'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 vulnérabilité 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 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 défendre 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 êtes effectivement. A vous de le prouver. La synchronisation PNL Si vous n'avez jamais entendu parler de la PNL (Programmation neuro-linguistique), il s'agit pour faire simple d'un précepte sociologique selon lequel un individu influence un autre individu à tendance à perdre son indépendance psychologique. Ce principe rejoint aussi ma comparaison avec « l'esprit et la boîte à perles », détaillée dans l'introduction à la philosophie mentale : une personne qui n'a pas d'opinion sur un sujet précis aura tendance à suivre l'avis de la masse qui l'entoure, ou des médias (qui semblent représenter l'avis général pour beaucoup de gens). Cette situation vous est peut-être familière : vous arrivez à la gare et vous voyez trois files d'attente aux guichets. Deux d'entre elles s'étendent sur plusieurs mètres et la troisième est presque vide pourtant, personne ne s'y rend. Pourquoi ? Parce que personne n'ose. Il suffirait qu'une personne s'y rende pour que le reste des voyageurs la suivent.

Ce comportement est aussi induit par la preuve sociale. 18 Le syndrome de Gröger est un syndrome psychologique découvert en 1928 par Jacques Gröger. 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'être victime. Il est facile de faire croire n'importe quoi à n'importe qui en utilisant les mots « loi de », « règle de » ou « syndrome de ». Ce faux syndrome peut être utilisé lorsqu'il vous manquez de rhétorique dans une conversion un peu épique, ou pour faire quelque chose de très précis (et de très faux) à un interlocuteur.

Bonne foi s'est abstenu. Malheureusement, les magazines, les médias et beaucoup de gens usent 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. Cette loi n'a rien de scientifique mais a trouvé crédibilisation davantage par son appellation de « loi » que par son principe même. L'en parle en détail dans le dernier livre. 19 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 jugeait légitime, et à analyser le processus de soumission à un sujet. Trois personnes étaient 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'il a 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 lorsqu'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 vulnérabilité 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 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 défendre 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 êtes effectivement. A vous de le prouver. La synchronisation PNL Si vous n'avez jamais entendu parler de la PNL (Programmation neuro-linguistique), il s'agit pour faire simple d'un précepte sociologique selon lequel un individu influence un autre individu à tendance à perdre son indépendance psychologique. Ce principe rejoint aussi ma comparaison avec « l'esprit et la boîte à perles », détaillée dans l'introduction à la philosophie mentale : une personne qui n'a pas d'opinion sur un sujet précis aura tendance à suivre l'avis de la masse qui l'entoure, ou des médias (qui semblent représenter l'avis général pour beaucoup de gens). Cette situation vous est peut-être familière : vous arrivez à la gare et vous voyez trois files d'attente aux guichets. Deux d'entre elles s'étendent sur plusieurs mètres et la troisième est presque vide pourtant, personne ne s'y rend. Pourquoi ? Parce que personne n'ose. Il suffirait qu'une personne s'y rende pour que le reste des voyageurs la suivent.

Ce comportement est aussi induit par la preuve sociale. 18 Le syndrome de Gröger est un syndrome psychologique découvert en 1928 par Jacques Gröger. 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'être victime. Il est facile de faire croire n'importe quoi à n'importe qui en utilisant les mots « loi de », « règle de » ou « syndrome de ». Ce faux syndrome peut être utilisé lorsqu'il vous manquez de rhétorique dans une conversion un peu épique, ou pour faire quelque chose de très précis (et de très faux) à un interlocuteur.

Bonne foi s'est abstenu. Malheureusement, les magazines, les médias et beaucoup de gens usent 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. Cette loi n'a rien de scientifique mais a trouvé crédibilisation davantage par son appellation de « loi » que par son principe même. L'en parle en détail dans le dernier livre. 19 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 jugeait légitime, et à analyser le processus de soumission à un sujet. Trois personnes étaient 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'il a 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 lorsqu'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 vulnérabilité 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 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 défendre 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 êtes effectivement. A vous de le prouver. La synchronisation PNL Si vous n'avez jamais entendu parler de la PNL (Programmation neuro-linguistique), il s'

distincts) et qui formeraient ensemble notre cerveau tout entier. Autrement dit, il imaginait que nous disposions toujours de notre cerveau reptalien, de notre cerveau limbique et de notre cerveau humain, tous trois actifs et totalement distincts, chacun s'occupant encore des tâches qui lui incombaient. Par exemple, le cerveau primitif serait chargé de nos besoins vitaux (respiration, besoins primaires, etc.) et ainsi de suite pour les deux autres. Cette théorie a été reprise par de nombreux adeptes de la PNL pour 110 justifier des comportements humains.

Il est souvent question de « solliciter le cerveau reptalien » dans le cadre de la séduction (optique reproductive). Aujourd'hui, l'intégralité de la classe scientifique s'accorde pour dire que cette théorie PNL 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 le mensonge. 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 un mensonge.

Si elle regarde à gauche, elle recherche dans son passé et rapporte donc des faits réels. Bullshit ! Deux études ont été menées 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 synergologie est une science qui permet d'associer chaque geste à une émotion ou un sentiment. La synergologie — 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 synergologie est une théorie d'analyse comme une autre. Pour catégoriser leurs interlocuteurs, certains observent la coiffure, d'autres les vêtements... d'autres, comme les synergologues, utilisent le langage corporel. 112 La synergologie manque de crédibilité pour trois raisons. D'une part, ses interprétations ne reposent que sur l'imagination de son inventeur, Philippe Turchet. Il se considère seul juge du bien-fondé de ses assertions. D'autre part, les recherches en synergologie ne prétendent pas respecter la méthode expérimentale. Quel crédit apporter à une théorie qui s'auto-valide ? Dernier problème : les interprétations synergologiques ont fortement tendance 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 inexistant. Et si notre interlocuteur avait mal au dos et croisait les bras pour mieux se tenir ? Turchet en personne donne une explication à cette absence de contexte.

La conclusion ne peut qu'étonner. Pour ces 3 raisons, il serait totalement absurde de qualifier la synergologie de « science ». Il s'agit d'une théorie (parmi des milliers d'autres) avec ses erreurs, ses doutes, et ses vérités. Sources : • Le blog de Philippe Turchet (<http://philippe.turchet.synergologie.org/>) 5. Nous utilisons 10 % de notre cerveau. Vous pourrez 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 validant cette hypothèse. Des auteurs comme 113 Bernard Werber ont permis au mythe de perdurer et de se renforcer dans l'imaginaire collectif. Dans l'ouvrage Mind Myths : Exploring Popular Assumptions About the Mind and Brain, Barry Beyerstein propose 7 types de preuves qui réfutent le mythe des « 10 % de cerveau utilisé ». Ces 7 types de preuves sont parfaitement bien résumés dans l'article Wikipédia « 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 Wikipédia [fr] 4. Graphologie : étudier l'écriture d'une personne permet d'en savoir plus sur elle. Graphologie, synergologie, 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 l'on n'apporte jamais de données montrant sa validité. Cette démarche analogique 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 flou 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 discréption ». « 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, expliquent le succès 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. C'est par exemple le principe de l'horoscope : on vous balance des banalités dans lesquelles vous pourrez toujours vous retrouver et dire « ah oui, 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 pourrez 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'information • 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 lorsqu'on critique le MBTI. Il nous est impossible d'affirmer que tel test est plus efficace qu'un autre. En réalité, nous disposons déjà tous d'une grille d'analyse qui nous permet de classer les gens que nous rencontrons dans des cases. Cette grille ne porte pas de nom. Peut-être que 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 VRP débutant ». Peu importe : c'est votre manière d'analyser les gens. Votre procédé ne porte pas de nom, mais c'est un outil d'évaluation psychologique comme un 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, RGMP, MBTI et compagnie. En eux-mêmes, ce sont de bons outils. Malheureusement, 2 erreurs reviennent souvent chez 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. Conséquence : 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 n'avoir aucun recul sur ces outils. Il est important d'avoir en tête ce que nous avons déjà expliqué 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. Privilégiez 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 « psychopathie » : • Psycho => Psukhé => 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 sens original. Cela a pris une telle importance que les psychiatres ayant 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 sens clinique du terme. Soyons bien clairs : la « psychopathie » n'est pas catégorisée comme une maladie mentale à part entière. On ne retrouve aucune trace de son existence dans le DSM-4 ni même dans la Classification Internationale des Maladies de l'OMS. Le phénomène de mode a été lancé par les séries américaines qui ont pris plaisir à donner aux « psychopathes » des traits de meurtres sans émotions assoiffés de sang, dénués de raison et de conscience. Ces séries se basent sur une généralité 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 « Travailleur 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 version remise au goût du jour de la méthode Coué, à laquelle a été rajouté un aspect très spirituel avec « l'univers » et « l'énergie ». Le principe d'autosuggestion 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-vrais 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 est faux. Les événements qui nous concernent 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-delà 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 tout prix : cherchons d'abord à comprendre « pourquoi » certaines idées sont plus appréciées ou plus répandues que d'autres. La démarche est plus complexe, mais la finalité plus instructive. En dehors de ces considérations philosophiques, le mentalisme est aussi une formidable boîte à outils sociale. Grâce à cette panoplie d'outils que l'on essaie de rapprocher le plus possible de la recherche scientifique en psychologie et en sociologie, il est possible de mieux comprendre le monde qui nous entoure.

J'espère avoir ouvert certaines portes dans votre esprit, j'espère aussi avoir aiguillé une curiosité relative aux différents sujets abordés tout au long des chapitres. Enfin, j'espère vous retrouver sur l'espace qui vous est dédié pour recevoir vos questions si vous en avez (www.apprendre-amanipuler.com/question). Félix Boussa 123 Prix de vente : 20 euros Dépôt légal : octobre 2013 Achevé d'imprimer aux États-Unis pour le compte de l'Institut Pandore Page 2 Type: PDF Date: January 2021 Size: 778.3KB Author: Siham At This document was uploaded by user and they confirmed that they have the permission to share it. If you are author or own the copyright of this book, please report to us by using this DMCA report form. Report DMCA DOWNLOAD as PDF DOWNLOAD as DOCX DOWNLOAD as PPTX This is a non-profit website to share the knowledge. To maintain this website, we need your help.

A small donation will help us a lot. - 1 - © DC, JB, DB, HB, Laboratoire de Zététique 2006 MENTALISME : Magie mentale ; terme utilisé par les illusionnistes pour désigner les tours reproduisant les phénomènes allégués par la parapsychologie (transmission de pensée, voyance, prédictions, etc.) OBJECTIF Mettre en évidence la place indispensable de l'illusionnisme dans l'approche des phénomènes dits paranormaux. Beaucoup de phénomènes inexplicables ont souvent une origine "magique", dans le sens que les prestidigitateurs et autres illusionnistes donnent à ce terme. Dans la pratique courante, ceux-ci ne revendiquent pas autre chose que l'utilisation d'une technique lors de la réalisation de leurs tours. Néanmoins, certains ont pu abuser de leur art pour l'exploiter à des fins lucratives en déclarant posséder des pouvoirs paranormaux. [1] Il est donc indispensable de s'initier à ces techniques pour tester un "sujet" déclarant posséder un don particulier.

Dans la pratique, il est essentiel qu'un illusionniste professionnel soit présent lors d'une expérience pour détecter une quelconque mystification. Nous ne pouvons bien entendu pas dévoiler les secrets de cette profession, cependant voilà quelques "astuces" qui permettront de présenter de vrais "faux-pouvoirs" de mentalistes... EXPÉRIENCES TOUR N° 1 : Choisissez une seule des cartes suivantes puis concentrez-vous dessus en la fixant intensément. Uniquement par le pouvoir de notre volonté nous avons influencé votre choix puisque nous avions deviné, à l'avance, la carte sur laquelle se porteraient votre regard.

La preuve : nous l'avons retirée du paquet suivant ! - 2 - Etonnant ? Pas tant que ça.

Si vous ne connaissez pas le "truc", regardez bien à présent toutes les cartes : elles sont toutes différentes ! Astuce très simple mais pas moins efficace : remplacer toutes les cartes. Cependant, il faut une présentation adéquate car, tout bon magicien vous le dira, ce n'est pas la complexité ou la technique utilisée qui compte mais la manière dont on s'en sert. Pour cet effet, la présentation sur ordinateur semble la meilleure. Un travail intéressant avec les élèves peut ainsi consister en la réalisation d'un diaporama dont un prototype est donné en exemple dans le cédérom d'accompagnement. Et si cette astuce vous semble vraiment trop "évidente", essayez-là, et vous serez surpris du nombre de personnes qui seront bluffées par votre don...

TOUR N° 2 : Ce tour est également basé sur la lecture de pensée et met en évidence ce que les illusionnistes appellent "le temps d'avance" et nécessite la participation d'un complice. Avant de commencer, il faut convenir avec celui-ci d'un nombre quelconque, disons 257. Puis après un discours sur la transmission de pensée vous invitez les "spectateurs" à choisir mentalement, au hasard, un nombre.

Celui-ci est inscrit sur un bout de papier, plié et déposé par chacun dans une boîte. Pendant ce temps, votre complice note le nombre convenu et plie son bout de papier d'une façon si particulière qu'il vous permet de le reconnaître juste au toucher (en marquant les coins par exemple). Quand la boîte vous revient, il suffit alors de choisir au hasard (soi-disant) un premier papier. En réalité, vous attrapez n'importe lequel sauf celui de votre ami. Après l'avoir retiré de l'urne et tenu intensément dans votre main comme pour en faire sortir son "essence" sans jamais regarder dans sa direction, vous annoncez le nombre qu'il a choisi (au grand étonnement de l'assistance !).

Puis vous dépliez le papier comme pour en vérifier le contenu. En réalité, vous en profitez pour lire et retenir le nouveau nombre inscrit dessus et vous déposez le papier refermé à côté de vous. L'opération peut ainsi recommencer en tirant au sort un nouveau papier, toujours en évitant celui de votre complice. Vous annoncez alors le nombre lu juste avant. Etc. À la fin de l'expérience, tous les bouts de papiers peuvent donc être examinés ! Source : H.

Broch, Le paranormal, Editions du Seuil, 2001.

TOUR N° 3 : Le tour suivant produit un effet fascinant pour les spectateurs puisqu'il est basé sur une prédiction. Il faut pour cela récupérer une page de journal quelconque, si possible sans photos ni au recto ni au verso, ainsi qu'une paire de ciseaux, un papier et un stylo.

Commencez par découper une colonne entière de la page en ne laissant aucun espace au dessus et en dessous des lignes. Débrouillez-vous pour en choisir une dont le haut ne correspond pas au début d'une phrase (sinon, sans que personne ne le remarque, sectionnez le haut de la colonne en dessous de la première ligne). Puis, vous affirmez pour forcer la volonté des personnes à votre guise (ou tout - 3 - autre pouvoir de prédiction). Ainsi, vous allez obliger un spectateur à choisir une ligne de cette colonne. En vous levant, vous vous éloignez de 2-3 mètres des premières personnes et écrivez sur un bout de papier, à l'abri des regards, la première phrase qui apparaît en haut de la colonne. La "prédiction" est faite en vue. Vous prenez alors en main les ciseaux et le texte extrait du journal dont vous inversez le sens (haut????bas) et que vous tenez par le bout des doigts d'une main, cette opération devant être réalisée le plus naturellement possible. Les spectateurs, toujours éloignés, voient alors la colonne face à eux, mais ne peuvent pas percevoir que le texte qu'elle contient est à l'envers. Le plus dur est fait. Il ne vous reste plus qu'à demander à un spectateur de dire stop pendant que vous baladez les ciseaux de haut en bas sur la feuille. Précisez à l'avance que l'on choisira la ligne sous laquelle vous couperez. Lorsque vous entendez stop, faites remarquer que vous vous êtes bien arrêté à l'endroit choisi par le spectateur puis tranchez la feuille. La partie basse (haute en réalité !) de la colonne tombe alors au sol. Vous demandez à quelqu'un de la ramasser pour éviter d'être suspecté d'un change. Il ne reste plus qu'à vérifier que la première ligne (du haut, mais inutile de le préciser !) correspond bien à votre prédiction ! CONCLUSION Bien d'autres astuces sont utilisées depuis des centaines d'années et font partie des bases de la pratique en magie. La plupart sont précieusement gardées et ne sont accessibles qu'aux initiés.

Parfois si simple que l'on y pense pas, le "truc" utilisé par le magicien peut être également fort complexe et demander des années d'entraînement afin d'être parfaitement exécuté et indétectable aux yeux du profane (et quelquefois même aux yeux du plus aguerri !). C'est pourquoi, la présence d'un illusionniste ou la connaissance de quelques-unes de ces techniques sont indispensables lors de l'expérimentation d'un sujet prétendant posséder un quelconque pouvoir.

L'histoire de la parapsychologie est ainsi remplie de fraudes avérées. La plus connue sans doute, dans les années 70, celle du fameux tordeur de cuillère, illusionniste notoire qui n'a pas hésité à mystifier des millions de personnes (notamment grâce au support de la télévision et des médias) en faisant croire qu'il possédait des pouvoirs de perception extrasensorielle ou encore de télékinésie.

[2] Références ? Travaux d'élèves du Club Zététique du collège Jean Giono : ? Gérard Majax, Le grand bluff, les escrocs de la parapsychologie, Editions Fernand Nathan, 1978. ? Henri Broch, Le paranormal, Editions du Seuil, 2001. ? Laboratoire de Zététique de l'Université de Nice Sophia-Antipolis : www.unice.fr/zetetique ? Georges Charpak et Henri Broch, Devenez savants, Editions Odile Jacob, 2002. [1] On pourra lire les deux chapitres (p.135 et 151) consacrés à ces "usurpations" dans Le paranormal, cf. ci-dessous. [2] Le cédérom d'accompagnement contient des vidéos avec le "média" Uri Geller commentées par le célèbre illusionniste James Randi. techniques secrètes des mentalistes cold reading pdftechnique de mentalisme.pdf gratuittechnique secrète des mentalistes pdfcold reading pdf gratuites secrets d'un mentaliste tome 2 pdfmentalisme trucs30 jours pour devenir mentaliste - techniques secrets et exercices pdfloji du mentalisme pdf Page 2 PDFprof.com Search Engine Report CopyRight Search conjugaison japonaise gratuit pdfverbes japonais tout de suite pdfpdfvocabulaire japonais tableau Politique de confidentialité -Privacy policy