


☐

I'm not robot

  
reCAPTCHA

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 ((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.....1 Comprendre les grands principes du mentalisme.....4 Le mentalisme n'existe-t-il que dans les séries TV ?.....5 À quoi sert le mentalisme au quotidien ?.....6 Le mentalisme « magique » sur la scène.....8 La liberté d'esprit mentaliste.....8 Les grandes techniques de manipulation mentale.....12 L'effet Barnum.....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.....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 microexpressions.....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 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 : 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. 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



Qu'est-ce que le Mentalisme ?  
Le mentalisme, c'est un art qui vous permet de créer des expériences de prédictions, divinations, calculs prodiges, 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.  
L'idée du mentalisme, c'est de troubler, créer des émotions fortes à partir de techniques psychologiques très, 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 choix à coup sûr sans que personne ne s'en aperçoive ?  
Persuader un client, un ami, un voisin que vous avez raison ?  
Prédire une phrase désignée par une personne même étrangère ?  
Deviner un mot choisi dans un magazine (à l'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, 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 : la graphologie, la théorie « cerveau droit, cerveau gauche », la synergologie, la loi d'attraction. La dernière partie du livre est entièrement consacrée à tout cela.

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-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.

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 à dire 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 n'est ni de l'ordre 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. 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 à dire 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 n'est ni de l'ordre 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.

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 à dire 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 n'est ni de l'ordre 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.



Regardez les affirmations qu'il estime juste à oublier (ou ignorer) les fausses affirmations. Barnum et cartes de confirmation forment un formidable outil de manipulation. La technique de la demande singulière Une demande singulière consiste à demander un service peu banal. Par exemple : « Est-ce que je peux l'emprunter ton téléphone pendant 3 secondes, s'il te plaît » Promis, c'est juste le mot qui ne vaut pour régler une affaire importante ! Une précision aussi extrême stimule 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 la règle suivante cette technique pour accoster les gens. Souvent sans se rendre compte eux-même qu'ils utilisent une technique de manipulation bien connue). « 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 (participait 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 ? Je n'ai que 3 pages » Dans cette situation, 6 hommes sur 10 la laissèrent passer. Dans un deuxième temps, elle modifia sa demande : « Excusez-moi, puis-je passer avant vous ? Parce que j'ai des photocopies à faire, et je n'ai que 3 pages. » Cette fois, 9 hommes sur 10 la laissèrent 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 Regardez 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 entamez une discussion. 15 Regarder quelqu'un droit dans les yeux 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 le faire, vous pouvez vous aider de la technique suivante. C'est la technique de l'engagement. L'engagement est une technique qui consiste à demander à votre interlocuteur avant de lui exposer une question importante. 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, si vous 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 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 manipulatoires. 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'es un homme. 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 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 mentaliste : 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.

17 Le syndrome de Gröger est aussi un syndrome. 18 Le syndrome de Gröger Il s'agit comme son nom l'indique, d'une situation où un syndrome psychologique découvre 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'en être victime. Il est facile de faire croire n'importe quoi à l'importe qui en utilisant les mots « loi de », « règle de » ou « syndrome de ». Ce faux syndrome peut être utilisé lorsque vous manquez de rhétorique dans une conversation 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 sent 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. Celle loi n'a rien de scientifique mais 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 scientifique est chargé de donner des chocs électriques à un 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 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 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 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. A vous de le prouver. La synchronisation PNL Si vous n'avez jamais entendu parler de la PNL (Programmation neuro-linguistique), il est peut-être simple d'un gros « ca » plein d'outils et de théories permettant de s'améliorer soi-même et de 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 méthodes dans l'occurrence la psychologie (mais ils ne se prennent pas pour des magiciens). Les PNListes inventent parfois leurs propres méthodes, 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, mais dans le chapitre sur la magie, je dirai du mal de la PNL. Je ne pourrais pas aller plus loin. « utiliser les mêmes mots que votre interlocuteur » « 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 gratte le cheveu, il se gratte le menton, etc.) n'hésitez pas à faire de même. Le mimétisme aide à créer une relation de confiance. Couplée avec une bonne entente, la synchronisation vous aidera à créer des liens forts plus facilement.

Les gens s'identifieront à vous et auront plus d'empathie parce qu'ils se retrouveront en vous d'une certaine manière. 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 se pencher en arrière et se frotter le cou. Il a même dit qu'il avait copié le geste de son interlocuteur. Ça a été très remarqué. Ça a été très remarqué. Ça a été très remarqué. Ça a été très remarqué. Ça a été très remarqué.

Avant de pouvoir synchroniser, 22 encore faut-il bien analyser son interlocuteur et identifier les comportements à reproduire. Nous apprendrons 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 apprendrons 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 inconsciemment des bons moments de notre enfance.

23 Le deuxième exemple est celui du parfum maternel. Il arrive que les mères pulvérisent un peu de leur parfum sur un mouchoir ou un bout de tissu pour le donner à leurs enfants avant d'aller à l'école. Même 15 ou 20 ans après, sentir ce même parfum fait rejaillir des émotions et des souvenirs. Il s'agit dans les deux cas d'un ancrage efficace. Les enfants ont une bonne mémoire et peuvent se souvenir de leur mère. 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 parfaitement qu'il ne faut pas fumer, mais il continue. Pour réduire la dissonance 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 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 citée 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 (« tu dis n'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 fataliste qui va suivre et le comportement de personnes dans votre entourage. Dans la fable d'Ésope intitulée « Le Renard et les Raisins », le renard voit des raisins en hauteur et souhaite les manger. Malheureusement ils sont trop haut pour qu'il puisse les attraper. Il décide finalement de sauter, mais ne réussit pas à attraper les raisins. Le renard se dit alors que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre la vue des raisins et le fait qu'il ne peut pas les atteindre. « Au lieu de les saisir, il a pu se dire que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. » Tous ces biais sont importants : connaître, ils permettent à la fois de mieux comprendre le comportement des gens autour de nous, et aussi de mieux exploiter certaines failles psychologiques chez nos interlocuteurs. La méthode des statistiques Je vous ai déjà fait le coup avec le syndrome de Gröger, alors je vous épargne une seconde blague. Voici une phrase qui n'accepterait sans broncher la majorité de vos interlocuteurs : 25 70 % des gens vous croiront si vous agrémentez vos arguments d'un pourcentage.

Cette affirmation est en quelque sorte autoréalisatrice : ceux qui la croient se font avoir par la technique présentée dans la phrase sans aucune ambiguïté. Vous pouvez remplacer « 70 % » par « 10 % », « 27,2 % », la phrase marche tout aussi bien. Un pourcentage est une donnée que peu de gens savent réfuter pendant une conversation. En règle générale, peu de personnes se soucient de demander les sources des arguments ou illustrations des gens avec qui ils discutent. C'est une erreur grossière. Une statistique doit toujours être prise avec beaucoup de précautions pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les chiffres souvent plus que les mots du « téléphone arabe ». Autrement dit, un chiffre se déforme rapidement de bouche en bouche. Un « 70 % » peut rapidement devenir un « 10 % » après avoir traversé plusieurs conversations. Autre problème : les chiffres, tirés d'études ou de sondages, servent souvent à appuyer un argument de fond.

Il n'est plus la peine de démontrer que les sondages politico-médias sont très souvent orientés. Les questions (ou les réponses) sont conçues de telle sorte que le sondeur puisse orienter la réponse des sondés. Pour toutes ces raisons, je vous conseille de vous méfier des chiffres lors de débats ou de discussions sérieuses. Ces techniques de manipulation nous servent de base tout au long de l'ouvrage.

Il en existe d'autres, bien souvent dérivées de celles présentées, que vous pourrez découvrir en faisant preuve de curiosité à l'égard de la psychologie sociale. 26 Passons maintenant à la pratique pure, avec des exercices et des mises en situation bien réelles. 27 Développez votre charisme et votre influence sociale 28 Le manque de confiance en vous Le manque de confiance est la source de beaucoup de problèmes importants dans les rapports humains : déséquilibre relationnel dans les couples, relation pro « dominant/dominé », timidité handicapante, etc. Il me paraît difficilement concevable d'apprendre l'art de la manipulation et le mentalisme en général sans acquérir une bonne confiance en vous. C'est pour cette raison que cette troisième partie du livre est entièrement dédiée à cela. Rappelez-vous de l'effet de halo dont je parlais tout à l'heure : plus vous manquez de confiance, plus l'effet halo sera important lorsque vous reconstruire une personne très à l'aise. La différence entre elle et vous se creusera rapidement, vous mettant rapidement dans une posture indécate. Pour parler crûment, vous serez « le faible » et lui « le fort ».

Un manque de confiance peut déstabiliser tous vos rapports sociaux. Manquer de confiance vous expose fortement à la manipulation mentale. L'anxiété, le stress, le manque de répartition : les symptômes du manque de confiance aident les manipulateurs à profiter de vous. Prenons la situation inverse : si vous souhaitez apprendre à manipuler, convaincre, séduire, alors vous devez aussi avoir confiance en vous. Cela paraît assez évident. Nous allons voir différents exercices et autant de techniques qui vous aideront à prendre confiance en vous de manière très 29 mécanique. Autrement dit, ce livre n'est pas une thérapie. Il s'agit de vous donner des méthodes astucieuses qui vous rempliront la tête de la confiance et vous donneront la confiance en vous. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre la vue des raisins et le fait qu'il ne peut pas les atteindre. « Au lieu de les saisir, il a pu se dire que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. » Vous avez peut-être déjà vu un exemple de dissonnance cognitive dans le cadre de la manipulation avec la technique de l'engagement citée 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 (« tu dis n'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 fataliste qui va suivre et le comportement de personnes dans votre entourage. Dans la fable d'Ésope intitulée « Le Renard et les Raisins », le renard voit des raisins en hauteur et souhaite les manger. Malheureusement ils sont trop haut pour qu'il puisse les attraper. Il décide finalement de sauter, mais ne réussit pas à attraper les raisins. Le renard se dit alors que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre la vue des raisins et le fait qu'il ne peut pas les atteindre. « Au lieu de les saisir, il a pu se dire que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. » Tous ces biais sont importants : connaître, ils permettent à la fois de mieux comprendre le comportement des gens autour de nous, et aussi de mieux exploiter certaines failles psychologiques chez nos interlocuteurs. La méthode des statistiques Je vous ai déjà fait le coup avec le syndrome de Gröger, alors je vous épargne une seconde blague. Voici une phrase qui n'accepterait sans broncher la majorité de vos interlocuteurs : 25 70 % des gens vous croiront si vous agrémentez vos arguments d'un pourcentage.

Cette affirmation est en quelque sorte autoréalisatrice : ceux qui la croient se font avoir par la technique présentée dans la phrase sans aucune ambiguïté. Vous pouvez remplacer « 70 % » par « 10 % », « 27,2 % », la phrase marche tout aussi bien. Un pourcentage est une donnée que peu de gens savent réfuter pendant une conversation. En règle générale, peu de personnes se soucient de demander les sources des arguments ou illustrations des gens avec qui ils discutent. C'est une erreur grossière. Une statistique doit toujours être prise avec beaucoup de précautions pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les chiffres souvent plus que les mots du « téléphone arabe ». Autrement dit, un chiffre se déforme rapidement de bouche en bouche. Un « 70 % » peut rapidement devenir un « 10 % » après avoir traversé plusieurs conversations. Autre problème : les chiffres, tirés d'études ou de sondages, servent souvent à appuyer un argument de fond.

Il n'est plus la peine de démontrer que les sondages politico-médias sont très souvent orientés. Les questions (ou les réponses) sont conçues de telle sorte que le sondeur puisse orienter la réponse des sondés. Pour toutes ces raisons, je vous conseille de vous méfier des chiffres lors de débats ou de discussions sérieuses. Ces techniques de manipulation nous servent de base tout au long de l'ouvrage. 30 En existe d'autres, bien souvent dérivées de celles présentées, que vous pourrez découvrir en faisant preuve de curiosité à l'égard de la psychologie sociale. 26 Passons maintenant à la pratique pure, avec des exercices et des mises en situation bien réelles. 27 Développez votre charisme et votre influence sociale 28 Le manque de confiance en vous Le manque de confiance est la source de beaucoup de problèmes importants dans les rapports humains : déséquilibre relationnel dans les couples, relation pro « dominant/dominé », timidité handicapante, etc. Il me paraît difficilement concevable d'apprendre l'art de la manipulation et le mentalisme en général sans acquérir une bonne confiance en vous. C'est pour cette raison que cette troisième partie du livre est entièrement dédiée à cela. Rappelez-vous de l'effet de halo dont je parlais tout à l'heure : plus vous manquez de confiance, plus l'effet halo sera important lorsque vous reconstruire une personne très à l'aise. La différence entre elle et vous se creusera rapidement, vous mettant rapidement dans une posture indécate. Pour parler crûment, vous serez « le faible » et lui « le fort ».

Un manque de confiance peut déstabiliser tous vos rapports sociaux. Manquer de confiance vous expose fortement à la manipulation mentale. L'anxiété, le stress, le manque de répartition : les symptômes du manque de confiance aident les manipulateurs à profiter de vous. Prenons la situation inverse : si vous souhaitez apprendre à manipuler, convaincre, séduire, alors vous devez aussi avoir confiance en vous. Cela paraît assez évident. Nous allons voir différents exercices et autant de techniques qui vous aideront à prendre confiance en vous de manière très 29 mécanique. Autrement dit, ce livre n'est pas une thérapie. Il s'agit de vous donner des méthodes astucieuses qui vous rempliront la tête de la confiance et vous donneront la confiance en vous. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre la vue des raisins et le fait qu'il ne peut pas les atteindre. « Au lieu de les saisir, il a pu se dire que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. » Vous avez peut-être déjà vu un exemple de dissonnance cognitive dans le cadre de la manipulation avec la technique de l'engagement citée 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 (« tu dis n'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 fataliste qui va suivre et le comportement de personnes dans votre entourage. Dans la fable d'Ésope intitulée « Le Renard et les Raisins », le renard voit des raisins en hauteur et souhaite les manger. Malheureusement ils sont trop haut pour qu'il puisse les attraper. Il décide finalement de sauter, mais ne réussit pas à attraper les raisins. Le renard se dit alors que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre la vue des raisins et le fait qu'il ne peut pas les atteindre. « Au lieu de les saisir, il a pu se dire que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. » Tous ces biais sont importants : connaître, ils permettent à la fois de mieux comprendre le comportement des gens autour de nous, et aussi de mieux exploiter certaines failles psychologiques chez nos interlocuteurs. La méthode des statistiques Je vous ai déjà fait le coup avec le syndrome de Gröger, alors je vous épargne une seconde blague. Voici une phrase qui n'accepterait sans broncher la majorité de vos interlocuteurs : 25 70 % des gens vous croiront si vous agrémentez vos arguments d'un pourcentage.

Cette affirmation est en quelque sorte autoréalisatrice : ceux qui la croient se font avoir par la technique présentée dans la phrase sans aucune ambiguïté. Vous pouvez remplacer « 70 % » par « 10 % », « 27,2 % », la phrase marche tout aussi bien. Un pourcentage est une donnée que peu de gens savent réfuter pendant une conversation. En règle générale, peu de personnes se soucient de demander les sources des arguments ou illustrations des gens avec qui ils discutent. C'est une erreur grossière. Une statistique doit toujours être prise avec beaucoup de précautions pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les chiffres souvent plus que les mots du « téléphone arabe ». Autrement dit, un chiffre se déforme rapidement de bouche en bouche. Un « 70 % » peut rapidement devenir un « 10 % » après avoir traversé plusieurs conversations. Autre problème : les chiffres, tirés d'études ou de sondages, servent souvent à appuyer un argument de fond. 31 Il n'est plus la peine de démontrer que les sondages politico-médias sont très souvent orientés. Les questions (ou les réponses) sont conçues de telle sorte que le sondeur puisse orienter la réponse des sondés. Pour toutes ces raisons, je vous conseille de vous méfier des chiffres lors de débats ou de discussions sérieuses. Ces techniques de manipulation nous servent de base tout au long de l'ouvrage. 30 En existe d'autres, bien souvent dérivées de celles présentées, que vous pourrez découvrir en faisant preuve de curiosité à l'égard de la psychologie sociale. 26 Passons maintenant à la pratique pure, avec des exercices et des mises en situation bien réelles. 27 Développez votre charisme et votre influence sociale 28 Le manque de confiance en vous Le manque de confiance est la source de beaucoup de problèmes importants dans les rapports humains : déséquilibre relationnel dans les couples, relation pro « dominant/dominé », timidité handicapante, etc. Il me paraît difficilement concevable d'apprendre l'art de la manipulation et le mentalisme en général sans acquérir une bonne confiance en vous. C'est pour cette raison que cette troisième partie du livre est entièrement dédiée à cela. Rappelez-vous de l'effet de halo dont je parlais tout à l'heure : plus vous manquez de confiance, plus l'effet halo sera important lorsque vous reconstruire une personne très à l'aise. La différence entre elle et vous se creusera rapidement, vous mettant rapidement dans une posture indécate. Pour parler crûment, vous serez « le faible » et lui « le fort ».

Un manque de confiance peut déstabiliser tous vos rapports sociaux. Manquer de confiance vous expose fortement à la manipulation mentale. L'anxiété, le stress, le manque de répartition : les symptômes du manque de confiance aident les manipulateurs à profiter de vous. Prenons la situation inverse : si vous souhaitez apprendre à manipuler, convaincre, séduire, alors vous devez aussi avoir confiance en vous. Cela paraît assez évident. Nous allons voir différents exercices et autant de techniques qui vous aideront à prendre confiance en vous de manière très 29 mécanique. Autrement dit, ce livre n'est pas une thérapie. Il s'agit de vous donner des méthodes astucieuses qui vous rempliront la tête de la confiance et vous donneront la confiance en vous. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre la vue des raisins et le fait qu'il ne peut pas les atteindre. « Au lieu de les saisir, il a pu se dire que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. » Vous avez peut-être déjà vu un exemple de dissonnance cognitive dans le cadre de la manipulation avec la technique de l'engagement citée 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 (« tu dis n'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 fataliste qui va suivre et le comportement de personnes dans votre entourage. Dans la fable d'Ésope intitulée « Le Renard et les Raisins », le renard voit des raisins en hauteur et souhaite les manger. Malheureusement ils sont trop haut pour qu'il puisse les attraper. Il décide finalement de sauter, mais ne réussit pas à attraper les raisins. Le renard se dit alors que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre la vue des raisins et le fait qu'il ne peut pas les atteindre. « Au lieu de les saisir, il a pu se dire que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. » Tous ces biais sont importants : connaître, ils permettent à la fois de mieux comprendre le comportement des gens autour de nous, et aussi de mieux exploiter certaines failles psychologiques chez nos interlocuteurs. La méthode des statistiques Je vous ai déjà fait le coup avec le syndrome de Gröger, alors je vous épargne une seconde blague. Voici une phrase qui n'accepterait sans broncher la majorité de vos interlocuteurs : 25 70 % des gens vous croiront si vous agrémentez vos arguments d'un pourcentage.

Cette affirmation est en quelque sorte autoréalisatrice : ceux qui la croient se font avoir par la technique présentée dans la phrase sans aucune ambiguïté. Vous pouvez remplacer « 70 % » par « 10 % », « 27,2 % », la phrase marche tout aussi bien. Un pourcentage est une donnée que peu de gens savent réfuter pendant une conversation. En règle générale, peu de personnes se soucient de demander les sources des arguments ou illustrations des gens avec qui ils discutent. C'est une erreur grossière. Une statistique doit toujours être prise avec beaucoup de précautions pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les chiffres souvent plus que les mots du « téléphone arabe ». Autrement dit, un chiffre se déforme rapidement de bouche en bouche. Un « 70 % » peut rapidement devenir un « 10 % » après avoir traversé plusieurs conversations. Autre problème : les chiffres, tirés d'études ou de sondages, servent souvent à appuyer un argument de fond. 32 Vous pouvez remplacer « 70 % » par « 10 % », « 27,2 % », la phrase marche tout aussi bien. Un pourcentage est une donnée que peu de gens savent réfuter pendant une conversation. En règle générale, peu de personnes se soucient de demander les sources des arguments ou illustrations des gens avec qui ils discutent. C'est une erreur grossière. Une statistique doit toujours être prise avec beaucoup de précautions pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les chiffres souvent plus que les mots du « téléphone arabe ». Autrement dit, un chiffre se déforme rapidement de bouche en bouche. Un « 70 % » peut rapidement devenir un « 10 % » après avoir traversé plusieurs conversations. Autre problème : les chiffres, tirés d'études ou de sondages, servent souvent à appuyer un argument de fond.

Il n'est plus la peine de démontrer que les sondages politico-médias sont très souvent orientés. Les questions (ou les réponses) sont conçues de telle sorte que le sondeur puisse orienter la réponse des sondés. Pour toutes ces raisons, je vous conseille de vous méfier des chiffres lors de débats ou de discussions sérieuses. Ces techniques de manipulation nous servent de base tout au long de l'ouvrage. 30 En existe d'autres, bien souvent dérivées de celles présentées, que vous pourrez découvrir en faisant preuve de curiosité à l'égard de la psychologie sociale. 26 Passons maintenant à la pratique pure, avec des exercices et des mises en situation bien réelles. 27 Développez votre charisme et votre influence sociale 28 Le manque de confiance en vous Le manque de confiance est la source de beaucoup de problèmes importants dans les rapports humains : déséquilibre relationnel dans les couples, relation pro « dominant/dominé », timidité handicapante, etc. Il me paraît difficilement concevable d'apprendre l'art de la manipulation et le mentalisme en général sans acquérir une bonne confiance en vous. C'est pour cette raison que cette troisième partie du livre est entièrement dédiée à cela. Rappelez-vous de l'effet de halo dont je parlais tout à l'heure : plus vous manquez de confiance, plus l'effet halo sera important lorsque vous reconstruire une personne très à l'aise. La différence entre elle et vous se creusera rapidement, vous mettant rapidement dans une posture indécate. Pour parler crûment, vous serez « le faible » et lui « le fort ».

Un manque de confiance peut déstabiliser tous vos rapports sociaux. Manquer de confiance vous expose fortement à la manipulation mentale. L'anxiété, le stress, le manque de répartition : les symptômes du manque de confiance aident les manipulateurs à profiter de vous. Prenons la situation inverse : si vous souhaitez apprendre à manipuler, convaincre, séduire, alors vous devez aussi avoir confiance en vous. Cela paraît assez évident. Nous allons voir différents exercices et autant de techniques qui vous aideront à prendre confiance en vous de manière très 29 mécanique. Autrement dit, ce livre n'est pas une thérapie. Il s'agit de vous donner des méthodes astucieuses qui vous rempliront la tête de la confiance et vous donneront la confiance en vous. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre la vue des raisins et le fait qu'il ne peut pas les atteindre. « Au lieu de les saisir, il a pu se dire que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. » Vous avez peut-être déjà vu un exemple de dissonnance cognitive dans le cadre de la manipulation avec la technique de l'engagement citée 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 (« tu dis n'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 fataliste qui va suivre et le comportement de personnes dans votre entourage. Dans la fable d'Ésope intitulée « Le Renard et les Raisins », le renard voit des raisins en hauteur et souhaite les manger. Malheureusement ils sont trop haut pour qu'il puisse les attraper. Il décide finalement de sauter, mais ne réussit pas à attraper les raisins. Le renard se dit alors que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre la vue des raisins et le fait qu'il ne peut pas les atteindre. « Au lieu de les saisir, il a pu se dire que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés. » Tous ces biais sont importants : connaître, ils permettent à la fois de mieux comprendre le comportement des gens autour de nous, et aussi de mieux exploiter certaines failles psychologiques chez nos interlocuteurs. La méthode des statistiques Je vous ai déjà fait le coup avec le syndrome de Gröger, alors je vous épargne une seconde blague. Voici une phrase qui n'accepterait sans broncher la majorité de vos interlocuteurs : 25 70 % des gens vous croiront si vous agrémentez vos arguments d'un pourcentage.

Cette affirmation est en quelque sorte autoréalisatrice : ceux qui la croient se font avoir par la technique présentée dans la phrase sans aucune ambiguïté. Vous pouvez remplacer « 70 % » par « 10 % », « 27,2 % », la phrase marche tout aussi bien. Un pourcentage est une donnée que peu de gens savent réfuter pendant une conversation. En règle générale, peu de personnes se soucient de demander les sources des arguments ou illustrations des gens avec qui ils discutent. C'est une erreur grossière. Une statistique doit toujours être prise avec beaucoup de précautions pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les chiffres souvent plus que les mots du « téléphone arabe ». Autrement dit, un chiffre se déforme rapidement de bouche







distincts) et qui formeraient ensemble un cerveau tout entier. Autrement dit, nous disposons toujours de notre cerveau limbique, de notre cerveau humain, de trois actifs et totalement distincts, chacun s'occupant encore des tâches qui lui incombent. 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 reptilien » dans le cadre de la 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 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 inexistante. 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 utilisés».

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'utilisati...n 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 retranscrit 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 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, 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, classefie les gens dans 5 grandes catégories : • les Visuels • les Auditifs • les Kinesthésiques • les Olfactifs • les Gustatifs MBTI, quant à lui, classefie 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 « Rocqueur soixante-huitard » ; si vous voyez un jeune homme en costard bon marché, vous le mettez dans la case « Commercial VIP 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, RGMF, 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 déraisonné 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 originel. Cela a pris une telle importance que les psychiatres ayant travaillé sur le DSM-5 (le manuel diagnostiqe 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 meurtriers 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 « 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 hors ordinaire. Le documentaire « The Secret » fait l'éloge de cette façon de vivre en expliquant qu'il s'agit « est « l'univers », par le biais de « l'énergie », qui vous apporterait 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-toujoursvrais 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'ai penser que le mentalisme est un moyen de tricher dans la vie, comme on peut tricher 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 aiguisé 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 Achievé 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 alot. - 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... EXPERIENCES

TOUR N° : 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 porterait 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'elle 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 257. Votre complice s'écrie alors que c'est effectivement 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. Débraillez-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 pouvoir 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 laissée bien 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 s'apercevoir 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 collègè 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 sorciers, 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-dessus. [2] Le cédérom d'accompagnement contient des vidéos avec le " médium " Uri Geller commentées par le célèbre illusionniste James Randi. techniques secrètes des mentalistes cold reading pdftechnique de mentalisme.pdf gratuittechnique secrete des mentalistes pdfcold reading pdf gratuites secrets d'un mentaliste tome 2 pdfmentalisme trucs30 jours pour devenir mentaliste - techniques secrets et exercices pdfloi du mentalisme pdf Page 2 PDFProf.com Search Engine Report CopyRight Search conjugaison japonaise tableaucours japonais gratuit pdfverbes japonais pdfle japonais tout de suite pdf(pdf) vocabulaire japonaisaiddictionary japonais pdf40 leçons pour parler japonais pdfle japonais pour les nuls pdf gratuit fiche vocabulaire japonais pdfverbes japonais pdfle japonais tout de suite pdfvocabulaire japonais courantvocabulaire japonais par themeconjugaison japonaise pdf100 fiches de vocabulaire japonais pdfverbes japonais tableau Politique de confidentialité -Privacy policy