


☐

I'm not robot


reCAPTCHA

Continue

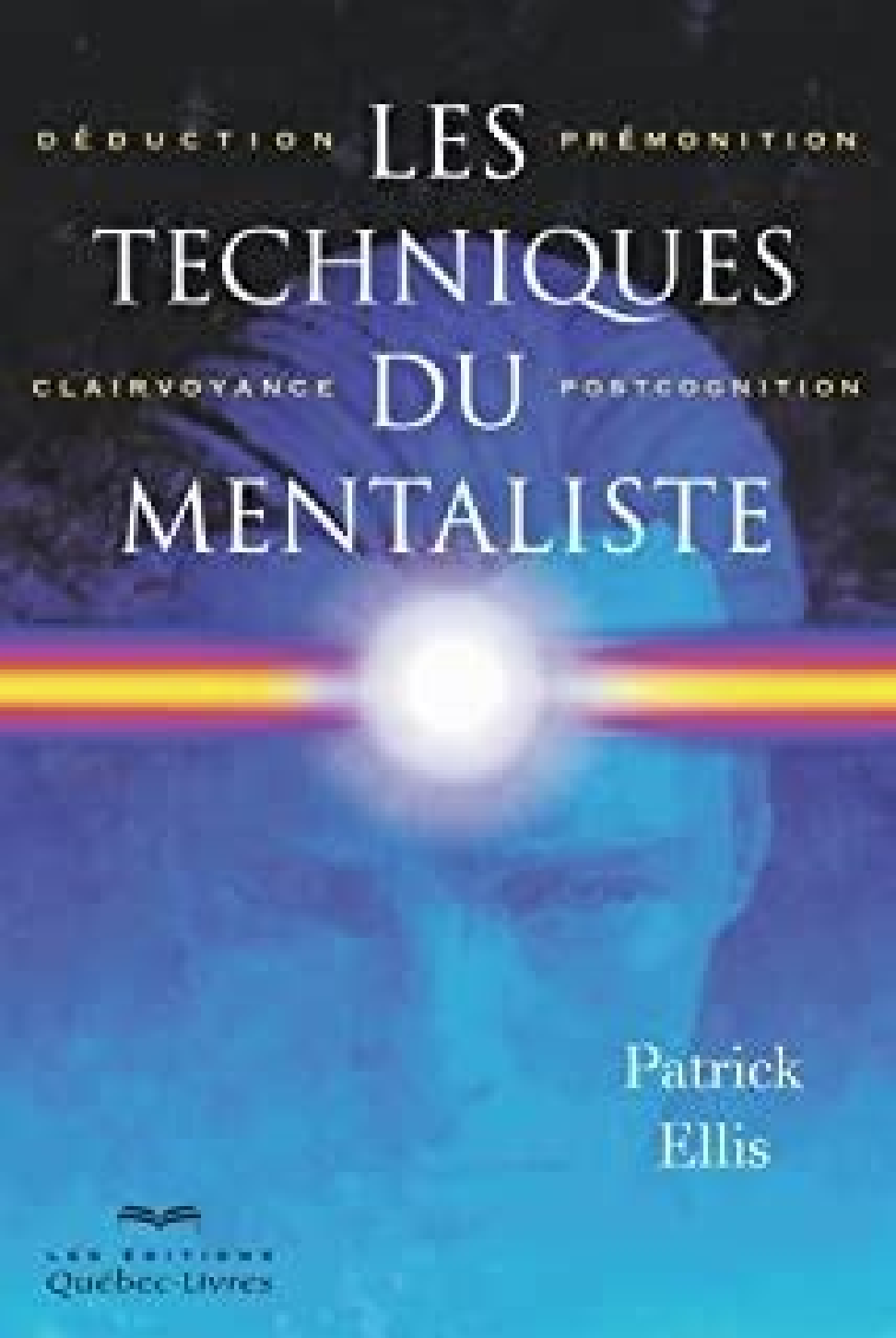
Psychologie mentaliste pdf

Ментальный проектор. Психологія впливу. Менталіст.

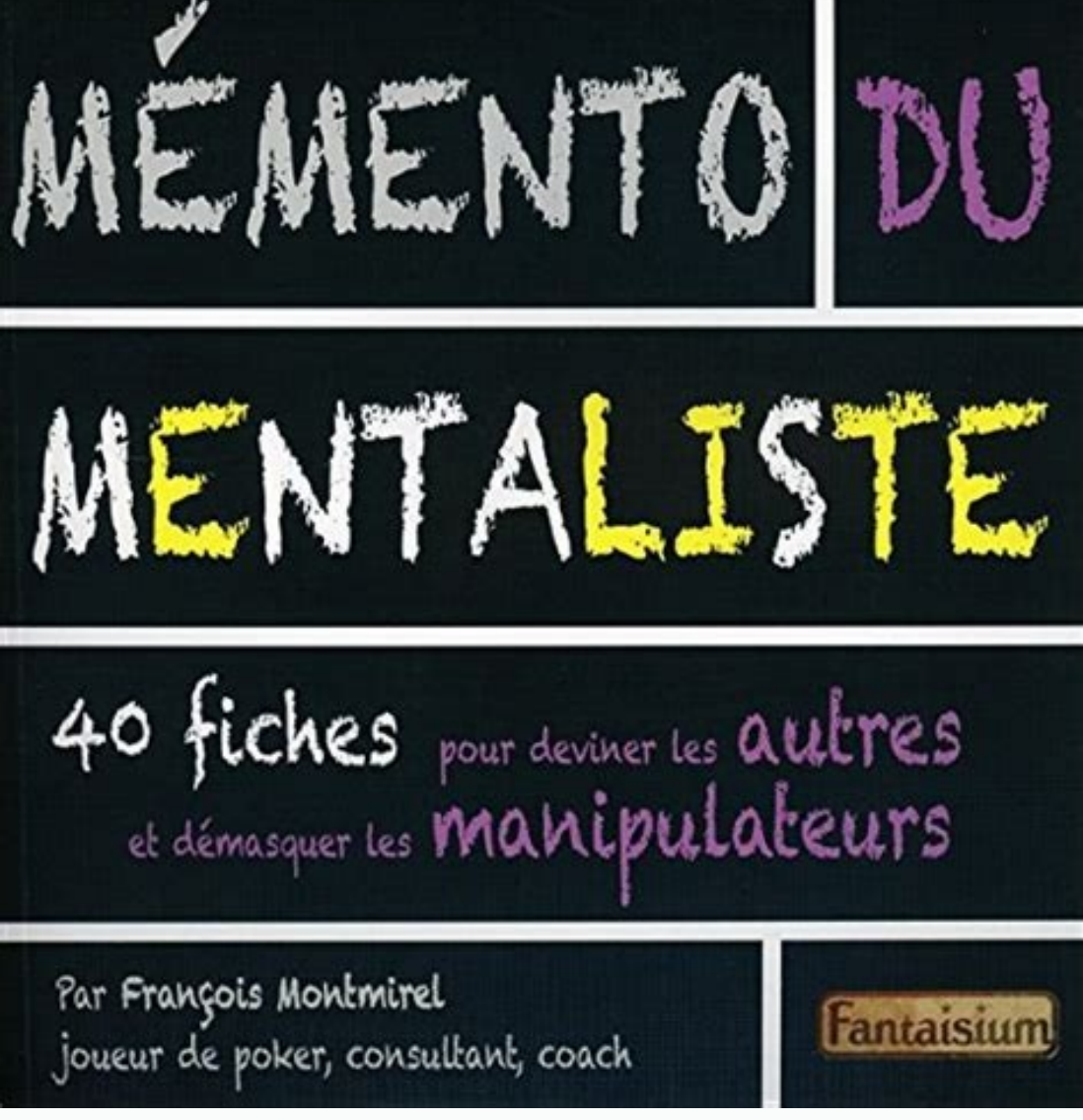
30 jours pour devenir mentaliste Apprendre le mentalisme et l'art de la manipulation mentale Par Félix Boussa apprendre-a-manipuler.com Édité par l'Institut Pandore Correction par Théa, Christophe Tafani-Dereeper et Sophie Loir (email protected)). ISBN : 978-2-9539663-0-5 © Institut Pandore, 2011-2014 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.....13 La technique de la demande singulière.....14 Le « parce que ».....15 Le regard droit dans les yeux.....15 La technique de l'engagement.....16 La preuve sociale.....18 Le syndrome de Gröger.....19 L'expérience de Milgram.....20 La synchronisation PNL.....21 Le réflexe de Pavlov.....23 La dissonance cognitive.....24 La méthode des statistiques.....25 Développez votre charisme et votre influence sociale. .28 Le manque de confiance en vous.....29 La méthode des concepts opérationnels.....30 Plus de charisme grâce à la voix.....33 Aborder des inconnus sans aucune gêne.....37 Apprendre la manipulation mentale par la pratique.....41 La manipulation mentale, est-ce que c'est mal ?.....42 Manipuler un inconnu dans une grande surface.....43 La technique de la peur-souagement 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. Alors, à quoi sert le mentalisme au quotidien ? A tricher au « jeu de la vie ». Le mentalisme sert à deviner les pensées des gens, il sert à analyser, décrypter, décoder les interactions sociales. Le mentalisme permet de mieux comprendre la manipulation des masses orchestrée par les médias et les politiques.



En clair, le mentalisme est un code de triche pour ceux qui veulent aller plus vite, plus fort, 1 plus intelligemment. C'est ma vision du mentalisme et je vous la présenterai en détail tout au long de cet ouvrage, en illustrant mes explications par des exercices et des techniques pratiques qui vous serviront réellement au quotidien. La première partie du livre présente ma philosophie du mentalisme et ce qu'elle peut vous apporter. Nous découvrons 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. À quoi sert le mentalisme au quotidien ? La majorité des lecteurs qui s'intéressent au mentalisme le font pour une seule et bonne raison : régler un problème dans leur vie. Ce problème peut être par exemple un manque de confiance en soi. Un manque de charisme. Une envie d'apprendre la manipulation, d'apprendre à lire dans les pensées des gens ou au contraire d'apprendre à se protéger des manipulateurs (qu'il s'agisse de personnes physiques ou des médias et des politiques). Même si ça ne saute pas aux yeux, ces 5 problématiques sont intimement liées. 6 Tout au long du livre, vous découvrirez des techniques et des exercices qui vous aideront concrètement à avancer dans la bonne direction. C'est ce que j'appelle le mentalisme pratique. Parallèlement, j'espère vous donner envie d'en savoir plus sur la science, la psychologie, la sociologie et même sur la philosophie classique. Le mentalisme ouvre un nombre incalculable de portes sur des sujets intellectuels passionnants. C'est ce que j'appelle la philosophie mentaliste.

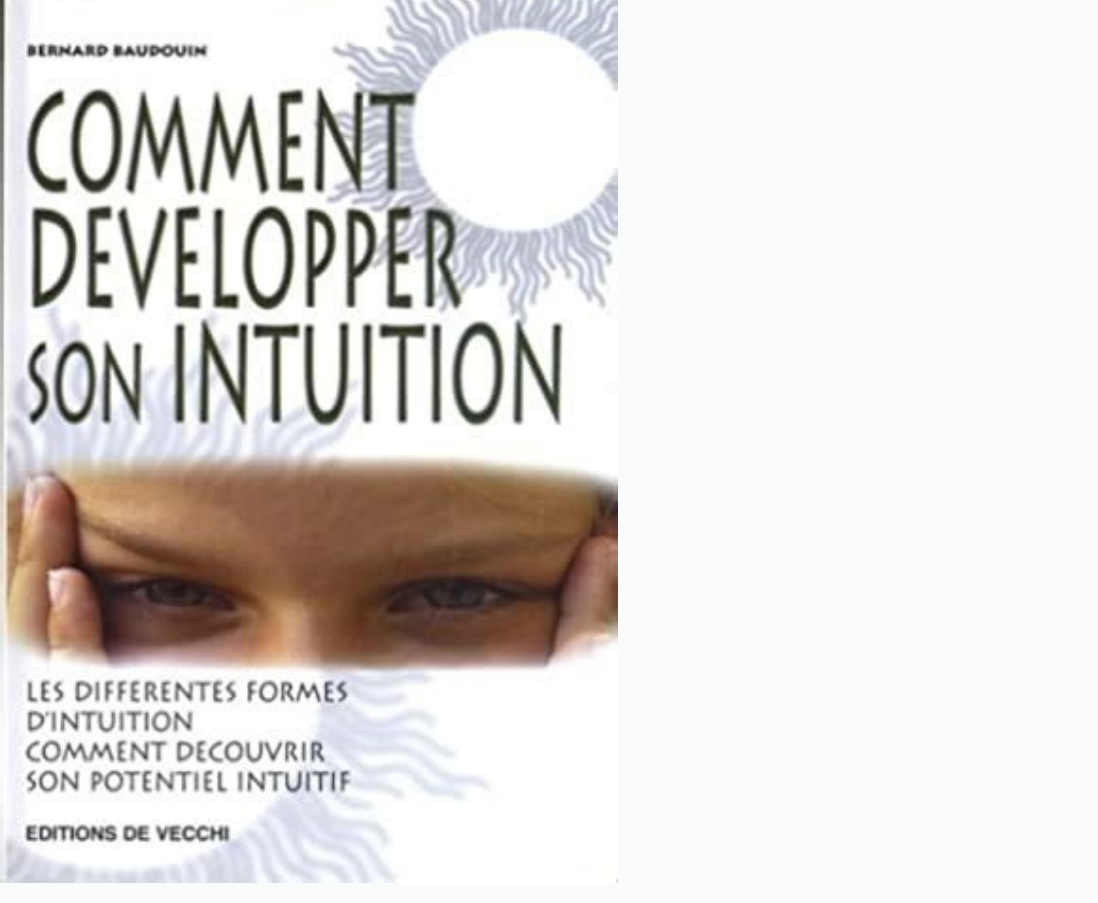


Il ne s'agit plus d'agir pour vous améliorer, mais de réfléchir et de vous poser des questions. En règle générale, les béotiens s'intéressent d'abord à la pratique. C'est normal : apprendre à manipuler les autres, apprendre à devenir plus charismatique, c'est excitant. Petit à petit, les plus curieux creusent et comprennent que le mentalisme n'est pas qu'une simple boîte à outils. Le mentalisme, c'est un peu comme le karaté. En façade, le karaté semble être un bête sport de combat. En réalité derrière le côté « bagarre », il existe un vrai état d'esprit : discipline, respect, honneur, courage. Pour s'intéresser à l'état d'esprit et lui accorder un intérêt, il faut d'abord s'intéresser à la pratique. Lorsqu'on devient connaisseur, on ne peut plus considérer l'aspect pratique sans l'aspect philosophique. Être mentaliste, c'est toujours se demander pourquoi les choses fonctionnent ainsi, pourquoi les gens pensent-ils comme ça, et... pourquoi est-ce que « moi » je pense comme ça ? Curiosité et scepticisme sont les mots-clefs. 7 Le mentalisme « magique » sur la scène À côté du mentalisme psychologique dont je vous parle depuis le début, il existe une branche du mentalisme « magie de spectacle ». Ce sont les mentalistes que l'on voit à la télévision et qui font des tours vraiment impressionnants ! Deviner à quoi pense quelqu'un, deviner son métier, etc. Tous ces mentalistes sont des magiciens : leurs tours sont truqués (dans le bon sens du terme). Ils ont des astuces, des jeux de cartes spéciaux, des trucs de magicien. Ils font le même travail que le magicien qui fait sortir un lapin de son chapeau à une différence près, ils utilisent un emballage marketing : le mentalisme. Autrement dit, ils vous font croire que tout réside dans leurs pouvoirs mentaux. Ce livre n'aborde pas le mentalisme de spectacle. Je respecte et j'apprécie cet art, mais ce n'est pas celui vers lequel je me suis tourné. Avant de débiter la pratique pure, je me permets de vous présenter la dernière brique de la philosophie mentaliste.

Il s'agit pour moi de la plus importante. La liberté d'esprit mentaliste S'il y a bien une chose qui est commune aux milliers de mentalistes que j'ai pu rencontrer depuis 5 ans, c'est leur réticence face aux médias.

Je m'excuse de généraliser si ce n'est pas votre cas mais dans le cadre du mentalisme, je n'ai encore jamais rien lu de tel : « Je regarde les journaux télévisés tous les jours et j'approuve tout ce qu'ils disent ! » 8 Ce que recherchent 99,9% des mentalistes en herbe, c'est une indépendance psychologique et intellectuelle. Il y a un pur désir de liberté.

Une envie inhabituelle d'être maître de soi, de ses opinions, de ses choix. Je dis « inhabituelle » parce que beaucoup de gens se fichent d'être libre intellectuellement autour de nous. C'est le pilier de ma philosophie de vie mentaliste : la liberté d'esprit. Il m'est inconcevable d'être pris en otage intellectuellement par une idéologie quelconque. C'est dans le cadre de cette envie de liberté que j'ai découvert, il y a une dizaine d'années, la philosophie du scepticisme.



Une doctrine anti-idéologie Le scepticisme est une doctrine philosophique selon laquelle la pensée humaine ne peut déterminer aucune vérité avec certitude. Autrement dit : il ne sert à rien de savoir si l'on a tort ou raison, il est beaucoup plus intéressant, d'un point de vue psychologique et sociologique, de comprendre pourquoi les gens pensent qu'ils ont raison. Un regard sceptique ne juge pas les croyants, il cherche à comprendre pourquoi ils croient. Un sceptique ne juge pas une personne raciste, il cherche à comprendre pourquoi elle est raciste.



Cette façon de considérer les choses me paraît essentiel dans le cadre du mentalisme. Manipuler, influencer, analyser les gens, deviner leurs pensées : tout cela équivalait à comprendre les gens. On ne peut pas devenir mentaliste en restant campé sur ses positions. Le scepticisme vous aidera à vous imposer cette ouverture d'esprit si elle n'est pas naturelle chez vous. 9 Le scepticisme permet aussi d'atteindre ce que les grecques appelaient l'ataraxia. Le sceptique ne prenant pas part aux affrontements idéologiques mais préférant les analyser, il parvient à rejoindre une quiétude naturelle qui l'éloigne des conflits haineux. Pourquoi l'idéologie est-elle dangereuse ? L'idéologie est une manière d'obtenir des réponses à toutes ses questions de manière très mécanique. Les idéologies disent 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 groupés idéologiques auxquels appartiennent ses interlocuteurs.

Un manipulateur qui connaît vos valeurs saura vous manipuler comme une marionnette. Il jouera sur la corde sensible et arrivera à ses fins beaucoup plus facilement qu'avec une personne plus indépendante intellectuellement. Le scepticisme est une bonne manière de vous éloigner de l'idéologie. Voyez ça comme un challenge : au lieu de « croire » vous-même en quelque chose et de faire du prosélytisme, cherchez à comprendre pourquoi les gens croient. Qu'est-ce qui les pousse à croire en Dieu, à voter à droite ou à gauche, à devenir écolo, 10 libéraux, gothique, punk, ou à devenir raciste ou bien anti-raciste ? Ne portez pas de jugement, cherchez simplement à retracer leurs raisonnements. Cet état d'esprit vous libérera des prisons idéologiques mais il vous aidera surtout à mieux comprendre les gens autour de vous, à mieux deviner leurs pensées... et pourquoi pas à mieux les manipuler. Mettons de côté l'état d'esprit et la philosophie mentaliste pour le moment, et passons à la pratique. 11 Les grandes techniques de manipulation mentale 12 Comme je vous l'ai expliqué précédemment, le mentalisme est une sorte de grosse boîte à outils dans laquelle vous trouverez entre autres le cold-reading, la manipulation mentale, l'analyse du langage corporel, l'art du 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. 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 paire 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 3 minutes et 40 secondes, s'il te plaît ? Promis, c'est juste le temps qu'il me faut pour régler une affaire importante ! ».

Une précision aussi extrême stimulera la curiosité de votre interlocuteur qui s'intéressera plus naturellement à votre demande. Les bénévoles d'ONG qui demandent de l'argent dans la rue utilisent 14 régulièrement cette technique pour accoster les gens (souvent sans se rendre compte eux-même qu'ils utilisent une technique de manipulation bien connue). Le « parce que » La méthode du « parce que » consiste simplement à expliquer « pourquoi » vous demandez un service à quelqu'un. Une expérience simple a parfaitement démontré cette technique il y a plusieurs années : sur son lieu de travail, une femme (participant à l'expérience) souhaitait faire des photocopies. Arrivée à la photocopieuse, elle demanda dans un premier temps à l'homme qui était avant elle : « Excusez-moi, puis-je passer avant vous ? Je n'ai que 3 pages » Dans cette situation, 6 hommes sur 10 la laisseront passer. Dans un deuxième temps, elle modifia sa demande : « Excusez-moi, puisse-je passer avant vous ? Parce que j'ai des photocopies à faire, et je n'ai que 3 pages. » Cette fois, 9 hommes sur 10 la laisseront passer.

Le fait d'expliquer pourquoi l'on demande service à notre interlocuteur lui laisse moins de place pour réagir et pour s'y opposer. On installe en quelque sorte une petite culpabilité dans son esprit. Il devient difficile de lutter contre cette culpabilité grâce au « parce que » qui justifie clairement et légitimement votre demande. Le regard droit dans les yeux Regarder une personne « droit dans les yeux » n'est pas 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 vous confère une aura de confiance et un charisme que vous ne pouvez pas négliger. Forcez-vous : dès que vous sentez votre regard s'échapper, recontrez-vous et fixez votre interlocuteur bien dans les yeux. Si vous avez du mal à regarder votre interlocuteur dans les yeux, vous pouvez regarder entre ses deux yeux, un peu en dessous de la jointure des sourcils. J'admets que certaines situations rendent insoutenable le regard direct. La technique de l'engagement Cette technique consiste à demander un petit service à votre interlocuteur avant de lui en demander un plus important. Elle utilise le concept de « 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, s'il vous plaît ? » puis vous lui demandez finalement un service plus important qu'il aura du mal à refuser.

Pour la petite histoire, cette technique a été théorisée en 1960 par Kiesler puis décrite plus précisément en 2000 par Joule et Beauvois.

Beaucoup d'expériences ont été conduites pour formaliser la théorie de l'engagement.

Le fait de demander l'heure puis de l'argent a d'ailleurs été le scénario d'une expérience scientifique menée dans le cadre de la découverte de cette théorie. 16 Par extension du concept d'engagement, on parle aussi de « soumission librement consentie ». En 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.

Imaginos une discussion entre deux individus : — Tu peux le faire, allez, t'es un mec ou quoi ?

— Oui je suis un mec, je le fais si je veux, ou est le problème ? La seconde personne, en réagissant aux menaces de la première et en accomplissant l'action, aura tendance à se convaincre qu'elle l'a fait d'elle-même, parce qu'elle « est un mec ». Pas pour autre chose. Une expérience amusante et pertinente a été menée sur des enfants en 1975. Dans 3 classes d'élèves de 8 à 11 ans, des chercheurs ont distribué des sachets de bonbons à chaque élève. Dans la première classe, ils ont demandé aux élèves de garder la classe propre en jetant le sachet à la poubelle à la fin de l'heure. Dans la seconde classe, ils ont dit aux enfants qu'ils étaient propres et ordonnés. Dans la troisième classe, ils n'ont rien dit. C'est sans surprise dans la seconde classe que le plus d'enfants ont jeté leur sachet à la poubelle. Cette stratégie de manipulation s'appelle l'étiquetage et se rapproche de l'effet Pygmalion. Il s'agit comme son nom l'indique de présupposer le caractère d'un individu en lui « collant » une étiquette pour que cette présupposition s'accomplisse naturellement. La preuve sociale La preuve sociale est un principe sociologique selon lequel un individu ne sachant quoi faire ou quoi penser aura tendance à adopter le comportement ou le point de vue d'autres personnes. La preuve sociale intervient fréquemment dans la vie de tous les jours 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. Ce comportement est aussi induit par la preuve sociale.

18 Le syndrome de Gröger 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 énoncée, énoncée et illustrée comme étant une vérité scientifique. ... En réalité, le syndrome de Gröger n'existe pas. Si vous l'avez pris au sérieux, vous venez d'en être victime. Il est facile de faire croire n'importe quoi à n'importe qui en utilisant les mots « loi de », « règle de » ou « syndrome de ». Ce faux syndrome peut être utilisé lorsque vous manquez de rhétorique dans une conversion ou pour faire croire quelque chose de très précis (et de très faux) à un interlocuteur. Bonne foi s'abstient. 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 se trouve crédibilisée davantage par son appellation de « loi » que par son principe même. J'en parle en détail dans le dernier chapitre du livre. 19 L'expérience de Milgram L'expérience de Milgram est une expérience de psychologie réalisée entre 1960 et 1963 par le psychologue américain Stanley Milgram. Il cherchait à évaluer le degré d'obéissance d'un individu devant une autorité qu'il juge légitime, et à analyser le processus de soumission à l'autorité, notamment quand elle induit des actions qui posent des problèmes de conscience au sujet. Trois personnes entrent en jeu dans cette expérience : un scientifique, un sujet et un acteur. Le sujet était amené à infliger des chocs électriques à un autre participant, qui était en réalité un acteur. La majorité des sujets a continué à infliger des chocs électriques allant jusqu'à 450V à l'autre participant simplement sur la demande du scientifique qui encadrait l'expérience.

L'effet Milgram fait référence à une pression autoritaire plus ou moins légitime sur un individu. Notre statut social impact directement nos relations avec les autres. Même si cela paraît évident, il est bon de le rappeler : influencer un individu est plus facile lorsqu'à ses yeux, notre position sociale est supérieure à la sienne. Il pourrait donc être parfois préférable de jouer un rôle pour convaincre, dissuader ou persuader un interlocuteur lorsque nécessaire. Le « syndrome de Milgram » devient d'autant plus intéressant 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 20 au long de votre discussion, des éléments concrets qui justifient leur première impression. On appelle ça l'effet de halo.

C'est pour cette raison qu'il est difficile de se défaire d'une mauvaise première impression. À l'inverse, en jouant un rôle un peu autoritaire - au sens social du terme, c'est-à-dire hiérarchiquement supérieur - vous pourriez bénéficier d'un effet de halo qui jouera en votre faveur. Si vos interlocuteurs vous perçoivent immédiatement comme « supérieur

», vous garderez cet avantage tant qu'ils chercheront à se convaincre que vous l'êtes effectivement.

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 gros « sac » plein d'outils et de théories permettant de s'améliorer soi-même et d'améliorer ses relations sociales. De mon point de vue, la PNL et le mentalisme sont un peu concurrents : ils ont le même but, utilisent presque les mêmes fondations (en l'occurrence la psychologie) mais ils se différencient malgré tout sur beaucoup d'autres aspects plus profonds. Les PNListes inventent parfois leurs propres théories tandis que les mentalistes utilisent souvent des briques déjà existantes dans l'optique de toujours rester proche de la science. Je dirai peut-être du mal de la PNL un peu plus tard dans ce livre, mais la synchronisation est à mon sens l'une de ses plus belles trouvailles. Il s'agit, comme son nom l'indique, de se synchroniser sur la personne en face de soi. Sans tomber dans du pur mimétisme, se 21 synchroniser veut dire : • utiliser les mêmes mots que votre interlocuteur ; • se tenir dans la même position si possible ; • parfois faire les mêmes gestes que lui. Pour les mots, cela paraît assez logique. On imagine mal une personne s'exprimer dans un langage très soutenu face à une personne s'exprimant en argot. Sans tomber dans cet extrême, il est important de calquer votre vocabulaire et vos champs lexicaux sur ceux de votre interlocuteur si vous souhaitez créer une osmose. Réduisez au maximum les signaux de différences entre lui et vous. Concernant la position du corps c'est la même chose : si par exemple la personne en face de vous se tient de manière décontractée, faites de même. Enfin la gestuelle : si vous repérez un petit tic gestuel chez votre interlocuteur (il se touche les cheveux, 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 faire de même. Lorsqu'il touchait les boutons de sa veste, Poutine faisait la même chose quelques secondes plus tard. Avant de pouvoir se synchroniser, 22 occorre 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 olfactif. La dissonance cognitive On pourrait passer une vie à en discuter. C'est un concept sociologique absolument passionnant que j'aborderai souvent dans cet ouvrage. La dissonance cognitive est un processus qui intervient lorsque vos actes ne coïncident pas avec votre façon de penser. L'exemple le plus simple est le cas des fumeurs : un fumeur sait pertinemment que fumer tue, pourtant il continue. Pour réduire la 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 on se privait de tout ce qui tue, on ne prendrait jamais la voiture et on ne mangerait pas au MacDo ! ». Nous avons déjà vu un exemple de dissonance 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 dissonance cognitive. Pour réduire cette dissonance, il s'efforcera de penser « qu'il a agit en son âme et conscience » plutôt que d'avouer qu'il a été manipulé. La dissonance 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 dissonance 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 dissonance cognitive plutôt édifiant. Je suis persuadé que vous trouverez un lien entre l'explication fantaisiste qu'a suivre et le comportement de personnes dans votre entourage. Dans la fable d'Esope 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 que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés, parce qu'ils sont sûrement trop acides ou trop peu mûrs. Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre « Je veux les raisins » et « je ne peux pas les atteindre ».

Au lieu de les ignorer, il a préféré les critiquer faute de pouvoir les obtenir.

Tous ces biais sont importants à 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.

[illegible]

Le fait est que l'absence de sujet n'est pas universelle. Elle est absente de certaines langues, comme le japonais, et présente dans d'autres, comme l'italien ou l'espagnol. On peut prendre comme exemple les travaux de Hyams (1990) sur les sujets nuls. Il a été rapporté que les enfants anglais à environ deux ans produisent des phrases avec des sujets nuls du type suivant : (1) *Want more apples.* (2) *Is, is boys in there.* (3) *Is there are toys in there.* (4) *Lookes* (5) *There are* (6) *There are* (7) *There are* (8) *There are* (9) *There are* (10) *There are* (11) *There are* (12) *There are* (13) *There are* (14) *There are* (15) *There are* (16) *There are* (17) *There are* (18) *There are* (19) *There are* (20) *There are* (21) *There are* (22) *There are* (23) *There are* (24) *There are* (25) *There are* (26) *There are* (27) *There are* (28) *There are* (29) *There are* (30) *There are* (31) *There are* (32) *There are* (33) *There are* (34) *There are* (35) *There are* (36) *There are* (37) *There are* (38) *There are* (39) *There are* (40) *There are* (41) *There are* (42) *There are* (43) *There are* (44) *There are* (45) *There are* (46) *There are* (47) *There are* (48) *There are* (49) *There are* (50) *There are* (51) *There are* (52) *There are* (53) *There are* (54) *There are* (55) *There are* (56) *There are* (57) *There are* (58) *There are* (59) *There are* (60) *There are* (61) *There are* (62) *There are* (63) *There are* (64) *There are* (65) *There are* (66) *There are* (67) *There are* (68) *There are* (69) *There are* (70) *There are* (71) *There are* (72) *There are* (73) *There are* (74) *There are* (75) *There are* (76) *There are* (77) *There are* (78) *There are* (79) *There are* (80) *There are* (81) *There are* (82) *There are* (83) *There are* (84) *There are* (85) *There are* (86) *There are* (87) *There are* (88) *There are* (89) *There are* (90) *There are* (91) *There are* (92) *There are* (93) *There are* (94) *There are* (95) *There are* (96) *There are* (97) *There are* (98) *There are* (99) *There are* (100) *There are* (101) *There are* (102) *There are* (103) *There are* (104) *There are* (105) *There are* (106) *There are* (107) *There are* (108) *There are* (109) *There are* (110) *There are* (111) *There are* (112) *There are* (113) *There are* (114) *There are* (115) *There are* (116) *There are* (117) *There are* (118) *There are* (119) *There are* (120) *There are* (121) *There are* (122) *There are* (123) *There are* (124) *There are* (125) *There are* (126) *There are* (127) *There are* (128) *There are* (129) *There are* (130) *There are* (131) *There are* (132) *There are* (133) *There are* (134) *There are* (135) *There are* (136) *There are* (137) *There are* (138) *There are* (139) *There are* (140) *There are* (141) *There are* (142) *There are* (143) *There are* (144) *There are* (145) *There are* (146) *There are* (147) *There are* (148) *There are* (149) *There are* (150) *There are* (151) *There are* (152) *There are* (153) *There are* (154) *There are* (155) *There are* (156) *There are* (157) *There are* (158) *There are* (159) *There are* (160) *There are* (161) *There are* (162) *There are* (163) *There are* (164) *There are* (165) *There are* (166) *There are* (167) *There are* (168) *There are* (169) *There are* (170) *There are* (171) *There are* (172) *There are* (173) *There are* (174) *There are* (175) *There are* (176) *There are* (177) *There are* (178) *There are* (179) *There are* (180) *There are* (181) *There are* (182) *There are* (183) *There are* (184) *There are* (185) *There are* (186) *There are* (187) *There are* (188) *There are* (189) *There are* (190) *There are* (191) *There are* (192) *There are* (193) *There are* (194) *There are* (195) *There are* (196) *There are* (197) *There are* (198) *There are* (199) *There are* (200) *There are* (201) *There are* (202) *There are* (203) *There are* (204) *There are* (205) *There are* (206) *There are* (207) *There are* (208) *There are* (209) *There are* (210) *There are* (211) *There are* (212) *There are* (213) *There are* (214) *There are* (215) *There are* (216) *There are* (217) *There are* (218) *There are* (219) *There are* (220) *There are* (221) *There are* (222) *There are* (223) *There are* (224) *There are* (225) *There are* (226) *There are* (227) *There are* (228) *There are* (229) *There are* (230) *There are* (231) *There are* (232) *There are* (233) *There are* (234) *There are* (235) *There are* (236) *There are* (237) *There are* (238) *There are* (239) *There are* (240) *There are* (241) *There are* (242) *There are* (243) *There are* (244) *There are* (245) *There are* (246) *There are* (247) *There are* (248) *There are* (249) *There are* (250) *There are* (251) *There are* (252) *There are* (253) *There are* (254) *There are* (255) *There are* (256) *There are* (257) *There are* (258) *There are* (259) *There are* (260) *There are* (261) *There are* (262) *There are* (263) *There are* (264) *There are* (265) *There are* (266) *There are* (267) *There are* (268) *There are* (269) *There are* (270) *There are* (271) *There are* (272) *There are* (273) *There are* (274) *There are* (275) *There are* (276) *There are* (277) *There are* (278) *There are* (279) *There are* (280) *There are* (281) *There are* (282) *There are* (283) *There are* (284) *There are* (285) *There are* (286) *There are* (287) *There are* (288) *There are* (289) *There are* (290) *There are* (291) *There are* (292) *There are* (293) *There are* (294) *There are* (295) *There are* (296) *There are* (297) *There are* (298) *There are* (299) *There are* (300) *There are* (301) *There are* (302) *There are* (303) *There are* (304) *There are* (305) *There are* (306) *There are* (307) *There are* (308) *There are* (309) *There are* (310) *There are* (311) *There are* (312) *There are* (313) *There are* (314) *There are* (315) *There are* (316) <

Elle fait l'hypothèse que la valeur positive du paramètre, celle autorisant les sujets tests, est la valeur par défaut. Cela signifie qu'il on trouve des constructions sans sujet chez les enfants bilingues. Son hypothèse reste cependant controversée. 109Un autre point de discussion important porte sur la nature des paramètres : certains linguistes générativistes opposent à ce qu'ils appellent les « macro-paramètres » des « micro-paramètres ». Baker (2001) illustre bien le type de paramètres qui ont été mis au jour le plus fréquemment par les générativistes : il s'agit de « macro-paramètres » qui reposent sur des différences visibles importantes et couvrent un grand nombre de langues de familles différentes. Certains linguistes générativistes se sont cependant montrés très sceptiques à l'égard de tels paramètres. Ainsi, Kayne refuse une telle conception et soutient que tous les paramètres sont des micro-paramètres, tels que la micro-syntaxe, qui étudie des langues ou des dialectes étroitement liés, permet de les découvrir (voir Kayne 2003).45 110Quels que soient les débats qui existent encore, l'approche des « Principes et Paramètres » est apparue féconde parce qu'elle permet de résoudre un certain nombre de tensions qui existaient dans les modèles antérieurs, comme on va le voir.

2. L'inné et l'acquis dans l'approche « P & P » 111Une conséquence notable de l'approche des « Principes et Paramètres » est qu'elle propose une nouvelle conceptualisation des rapports entre l'inné et l'acquis, entre les aspects universaux de la faculté de langage et la diversité des langues acquises par les enfants humains. 112La grammaire universelle doit obéir, nous l'avons vu, à une double contrainte que Chomsky décrit de la manière suivante : [La grammaire universelle] doit d'une part être compatible avec la diversité des grammaires qui existent (en fait, avec la diversité des grammaires possibles), et, en même temps, être suffisamment contrainte et restrictive dans les choix qu'elle permet pour pouvoir rendre compte du fait que chacune de ces grammaires se développe dans le cerveau sur la base de données empiriques très restreintes. (Chomsky 1981a, trad.

p. 20-21) 113Il faut à la fois rendre compte de la diversité des langues naturelles et expliquer l'acquisition du langage, ce qui requiert de faire l'hypothèse de fortes contraintes innées. En d'autres termes, il faut résoudre la tension qui existe entre la recherche de l'adéquation descriptive et celle de l'adéquation explicative, la conception que l'on a de la grammaire universelle devant satisfaire à ces deux exigences. Pollock exprime cette tension sous la forme du paradoxe suivant : […] si le lien entre la faculté de langage GU et, disons, le français est si direct, comment se fait-il que GU autorise aussi des langues (internes) aussi dissemblables que le chinois, le finlandais ou le gallois ? (Pollock 1997, p. 205) 114Le cadre P & P propose une solution à ce paradoxe, dans la mesure où il fournit une « théorie extrêmement structurée de GU, basée sur un certain nombre de principes fondamentaux qui restreindraient sévèrement la classe des grammaires que l'on peut acquérir et qui en contraindraient étroitement la forme » (Chomsky 1981a, trad.

p. 21), en même temps que des espaces de variation en fonction de l'expérience.

115L'approche « P & P » permet par là au modèle chomskyen de gagner en réalisme. Les principes innés deviennent plus réalistes sur le plan biologique. Il n'est pas sans intérêt de ce point de vue de souligner que Chomsky a été inspiré par les travaux du biologiste François Jacob, décrivant comment de petits changements dans le déroulement temporel et l'arrangement de mécanismes biologiques régulateurs fixes peuvent avoir des conséquences importantes et mener à des résultats substantiellement différents. Comme on l'a vu plus haut au travers de l'évolution de la caractérisation de la grammaire universelle, celle-ci gagne en simplicité : la prolifération des règles pour rendre compte des constructions particulières aux différentes langues laisse la place à un nombre limité de paramètres. Kayne (2000, p. 8) souligne ainsi qu'un petit nombre de paramètres binaires permet de rendre compte d'une grande variabilité ; il remarque qu'il suffit de 33 paramètres pour engendrer cinq millions de grammaires syntaxiquement différentes.

116La fécondité de l'approche paramétrique s'est révélée aussi dans l'extension du modèle à des phénomènes jusque là laissés de côté. C'est ainsi l'histoire qui fait son entrée dans le cadre théorique proposé par Chomsky, par le biais des travaux d'un certain nombre de générativistes qui cherchent à appliquer le modèle des « Principes et Paramètres » à l'histoire des langues. D'une manière générale, l'introduction de l'approche paramétrique a suscité l'enthousiasme parce qu'elle permet de concilier unité et diversité dans l'étude des langues humaines. Elle rend aussi possible la conceptualisation plus précise des rapports entre invariants et variations dans l'étude des langues. Elle a été considérée par certains partisans de Chomsky, comme Baker (2001) et surtout Lightfoot (1991) qui développe cette idée, comme la clé pour comprendre l'histoire des langues, permettant d'expliquer à la fois la variation entre les langues et le fait que cette variation est contrainte dans des limites strictes.46 117Surtout, le modèle des « Principes et Paramètres » permet à la linguistique générative de prendre pleinement en compte la variation historique et culturelle. Longobardi fait partie des linguistes générativistes qui ont voulu tirer toutes les conséquences du nouveau modèle pour le rapport de la linguistique à l'histoire et à la diversité des langues (voir Longobardi 2003). Longobardi introduit ainsi un niveau d'« adéquation historique » qui cherche à répondre à la question de la variété culturelle : pourquoi les langues et les cultures humaines varient-elles comme elles le font ? Comment l'histoire culturelle explique-t-elle ces variations ? C'est une nouvelle question qui s'ajoute aux questions traditionnelles de la linguistique chomskyenne et qui suppose son niveau d'explication propre, et l'approche paramétrique permet d'approcher ces problèmes de manière féconde (voir aussi Gianollo et al. 2008 pour la défense d'une telle approche). 3. Le « Programme minimaliste » et la simplification de la Grammaire universelle 118Dans les années 1990, la grammaire générative a connu une nouvelle évolution avec l'introduction du « Programme minimaliste ».

Le « Programme minimaliste » peut être considéré comme un pas de plus fait dans la direction du réalisme psychologique et neurobiologique.

Il cherche notamment à concevoir comment la faculté de langage s'insère dans l'esprit et interagit avec d'autres systèmes cognitifs (voir Chomsky 1995a, p. 1).

Chomsky ajoute ainsi deux nouvelles questions à celles qui, depuis les années 1960, servent à définir son programme de recherche : comment les propriétés de l'esprit/cerveau qui caractérisent la faculté de langage ont-elles évolué dans l'espèce ? Comment ces propriétés sont-elles réalisées dans des mécanismes cérébraux ? (Chomsky & Lasnik 1995, p. 17). Sans être entièrement nouvelles, ces questions prennent une place centrale avec le minimalisme (voir Chomsky 1980a, p. 214sq).

119Le « Programme minimaliste » ne rompt pas avec le cadre des « Principes et Paramètres ». Tout en conservant le cadre général précédent, il s'agit de prendre comme hypothèse de travail l'idée que le langage a une structure optimale, non pas, comme le souligne Rizzi (2003, p. 132), du point de vue fonctionnel de la communication, mais du point de vue structurel. Cela signifie qu'on peut rendre compte de la structure de la faculté de langage par des notions d'économie et de perfection. Là encore, ce ne sont pas des idées entièrement nouvelles chez Chomsky. On se souvient que, dans les débuts de la grammaire générative, c'est un critère de simplicité qui permet de départager des grammaires descriptivement adéquates.

Chomsky (1981a) esquisse déjà les notions d'optimalité et de perfection quand il écrit que, s'il s'avérait que la faculté de langage présente redondance et complexité pour des raisons dues à l'utilité fonctionnelle ou à des accidents de l'évolution, la grammaire universelle ne serait pas une théorie intéressante intellectuellement (Chomsky 1981a, trad.

p. 38-39).47 120Le « Programme minimaliste », qui, comme son nom l'indique, est un programme et non une théorie, explore ces idées et cherche à examiner dans quelle mesure les concepts et les principes du modèle précédent sont dérivables de nouveaux outils descriptifs, plus réduits et plus économiques. 121Bien que le cadre général soit conservé, les notions de principe et de paramètre changent.48 On a vu que les linguistes générativistes divergeaient en partie sur la conception des paramètres. Une conception lexicale des paramètres a notamment été développée, initialement formulée par Borer (1984).

C'est celle que Chomsky adopte dans le cadre du « Programme minimaliste ». Selon cette conception, les paramètres sont liés aux propriétés de base de certains mots (en termes techniques, ils sont toujours des têtes fonctionnelles du lexique). Cette approche est attrayante d'un point de vue développemental : l'enfant ne peut faire autrement que d'apprendre les mots pour dire les choses, d'apprendre le lexique ; il est très économique de penser qu'en apprenant les mots, il apprend aussi des propriétés syntaxiques du langage qui sont déterminées par des mots ou des groupes de mots. Quant aux principes de la grammaire universelle, ils ne sont plus paramétrés et Chomsky propose qu'ils appartiennent à deux catégories : des conditions d'interface avec le système conceptuel-intentionnel (dit CI) d'une part et avec le système articuloire-perceptuel (dit AP)49 d'autre part, et des principes d'économie. 122La dérivation des phrases est régie par des principes d'économie. Ainsi, les dérivations ne doivent pas contenir d'étapes inutiles : c'est le principe que Chomsky nomme « Dernier recours » (« Last Resort »). Le mouvement d'un trait n'a lieu que s'il est indispensable, il n'est jamais libre ou optionnel.

Alors que dans la théorie du Gouvernement et du Liage, le mouvement a lieu partout et qu'on recherche ce qui le contraint, dans le « Programme minimaliste » au contraire, il faut des conditions pour déclencher le mouvement. Une étape dans une dérivation est légitime seulement si elle est nécessaire pour que la dérivation converge, c'est-à-dire pour qu'elle soit interprétable (voir Chomsky 1995a, p. 200). Deux autres contraintes s'ajoutent pour restreindre encore le mouvement. Tout d'abord, il y a le principe dit d'« Avarice » (« Greed »), selon lequel un trait ne peut bouger que pour satisfaire ses propres conditions.

Cela signifie que les traits d'un terme doivent être « vérifiés » et effacés s'ils sont interprétables. Ensuite le principe dit « Procrastiner » (« Procrastinate ») consiste à retarder le mouvement le plus tard possible dans la dérivation (voir Marantz 1995, p. 357). Enfin, un Principe de localité ou de distance minimale assure qu'un terme ne se déplace que dans sa cible la plus proche. La notion de proximité est définie en termes de c-commande asymétrique : la cible Y la plus proche pour un terme a (c'est-à-dire la position dans laquelle ce terme peut vérifier ses traits) est celle qui est c-commandée asymétriquement par toutes les autres, et X c-commande asymétriquement Y si et seulement si, d'une part, toutes les catégories qui dominent X dominent Y, et, d'autre part, toutes les catégories qui dominent Y ne dominent pas X (d'après Pollock 1997).

123Ce sont ces différents principes d'économie qui déterminent, selon Chomsky, une forme d'optimalité dans les computations linguistiques. Il s'agit également de réduire autant que possible l'outillage descriptif du linguiste, en éliminant tous les outils qui ne sont pas indispensables pour rendre compte des phénomènes linguistiques (voir Chomsky 1995a). Chomsky tend ainsi vers une conception du langage comme un système « parfait » du point de vue computationnel (voir Chomsky 1995a, p. 1), même s'il ne faut pas oublier que la perfection reste moins une affirmation qu'une heuristique (ibid., p. 9).50 124La perspective minimaliste a d'importantes conséquences sur la conception de l'évolution du langage51, et elle a contribué à mettre cette question sur le devant de la scène, alors qu'elle restait relativement secondaire jusque là pour la linguistique générative52. Nous avons vu plus haut que Longobardi (2003) et Gianollo et al. (2008) ont mis en avant un niveau d'adéquation historique. Pour eux, l'approche paramétrique introduit également un problème d'adéquation évolutionnaire où il faut expliquer pourquoi les langues biologiquement possibles sont telles qu'elles sont, ou encore expliquer la variation des langues humaines. Dans le cadre des « Principes et Paramètres », la variation elle-même est encodée génétiquement, ce qui suppose de nombreux paramètres innés, et donc une conception pas très économique de la grammaire universelle. L'adéquation évolutionnaire voudrait que la minimisation du coût génétique se fasse par la minimisation du nombre de paramètres, réduisant l'espace de variation. De ce point de vue, le « Programme minimaliste » représente un pas vers l'adéquation évolutionnaire.53 125Ainsi, par rapport aux premières caractérisations de la grammaire universelle comme un ensemble de contraintes sur la forme des règles grammaticales, l'approche des « Principes et Paramètres » et le « Programme minimaliste » donnent une dimension plus concrète et plus réaliste au modèle de la faculté de langage proposé par le programme de recherche chomskyen. Les « Principes et Paramètres » fournissent un cadre général pour conceptualiser la notion d'innéité et les relations entre inné et acquis, entre grammaire universelle et expérience linguistique. Le « Programme minimaliste », tout en poursuivant dans cette voie, ouvre également des perspectives de recherche sur l'évolution du langage.