

Continue

Psychologie mentaliste pdf

Ментальний 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 Théâa, Christophe Tafani-Dereeper et Sophie Loir (). 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^e et 3^e 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.

STIMULEZ LES POUVOIRS DE VOTRE ESPRIT

Le mentalisme le plus connu au monde est certainement Patrick Jane,星星 par la série télévisée du même nom. Chaque épisode commence par une définition de terme mentaliste : « Quelqu'un utilisant l'acide mental, l'hypnose entre la suggestion... Maitre dans l'art de manipuler la pensée et le comportement. »

Pour acquérir les compétences d'un mentaliste, mal besoin de posséder un pouvoir surhumain ni aucun don paranormal. Dès cet ouvrage écrit par un mentaliste accompli, vous allez apprendre à agir sur vos sens, développer votre mémoire, affiner vos perceptions, parfaire votre communication, stimuler le pouvoir de votre esprit...

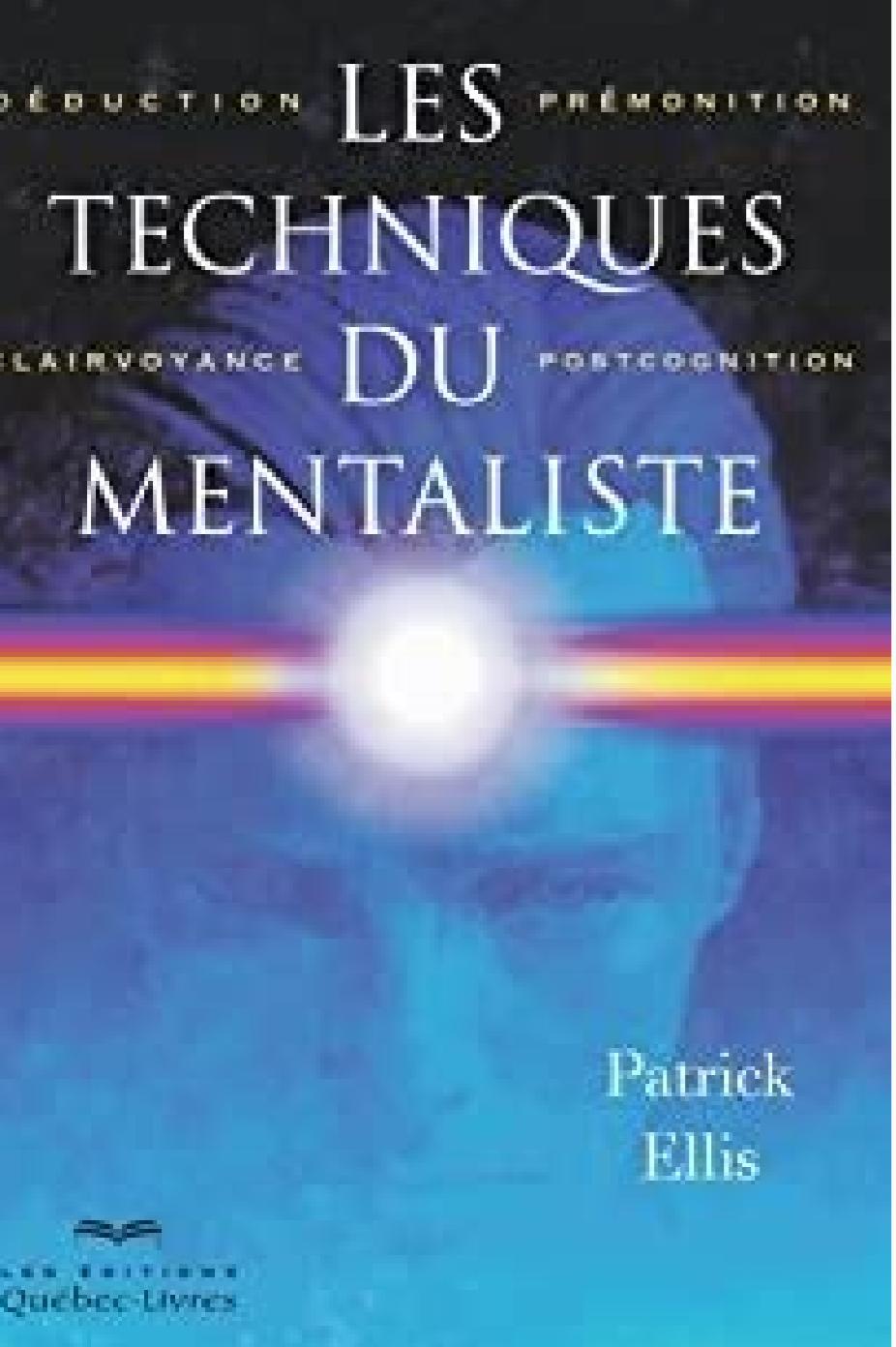
Tous les aspects de votre vie peuvent en tirer profit d'une manière ou d'une autre, que ce soit lors d'une négociation financière, sur un terrain de sport ou dans la sphère sentimentale et familiale.

Grâce à ce livre, apprenez à lire et à interpréter les pensées et comportements de tous vos interlocuteurs !

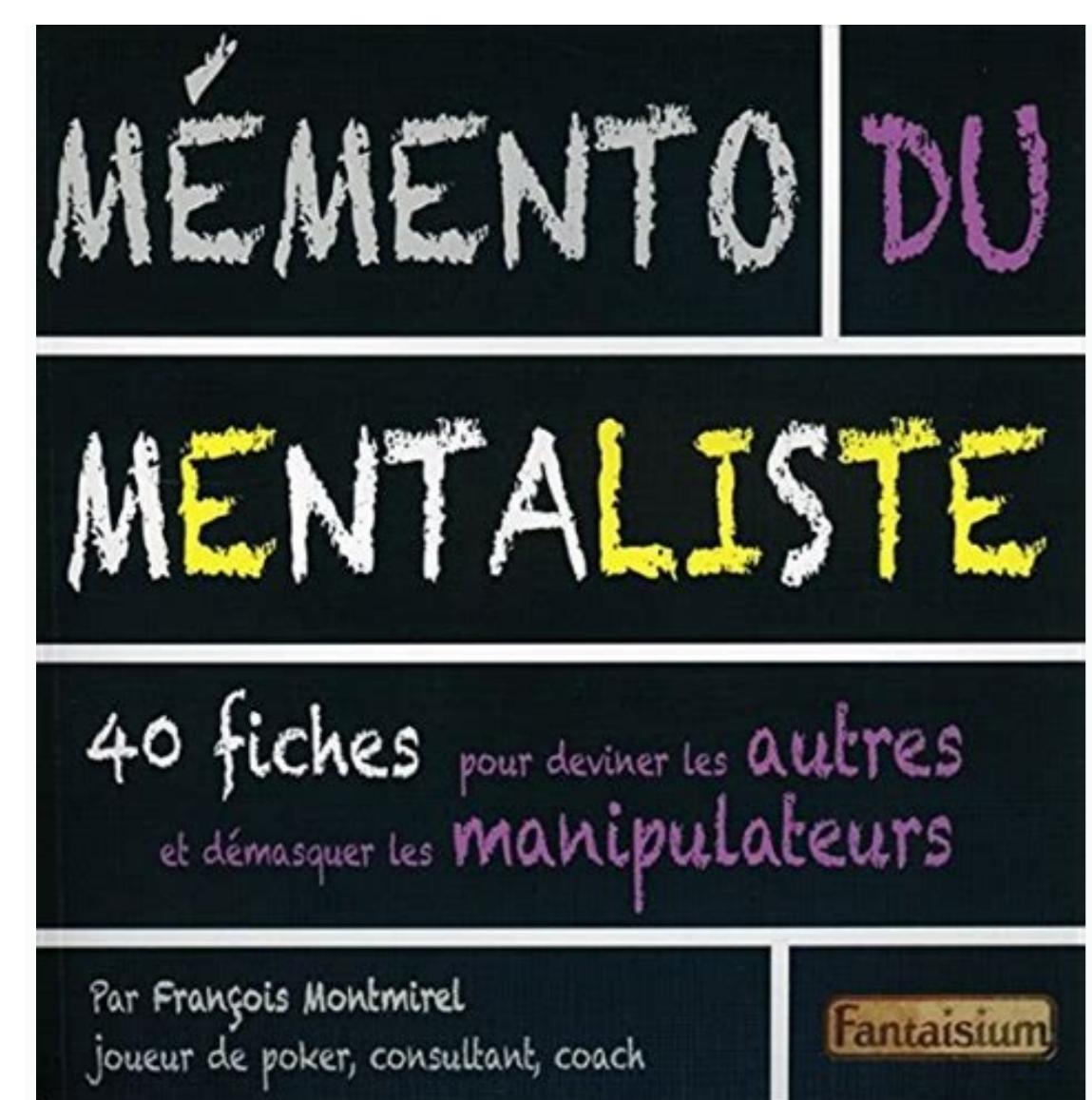
SIMON WINTHROP est un célèbre mentaliste aux États-Unis, régulièrement invité par les radios et la télévision.



| | | |
|---|---|---|
| Prenez 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 | 5 |
| Introduction.....1 Comprendre les grands principes du mentalisme.....4 Le mentalisme n'existe-t-il que dans les séries TV ?.....5 A quoi sert le mentalisme au quotidien ?.....6 Le mentalisme « magique » sur la scène.....8 La liberté d'esprit | | |
| mentaliste.....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.....16 La preuve sociale.....17 Le syndrome de Gröger.....18 L'expérience de Milgram.....19 L'expérimentation.....20 La synchronisation | | |
| PNL.....21 Le réflexe de Pavlov.....22 La dissidence cognitive.....23 La méthode des statistiques.....24 La méthode des probabilités.....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-souhaitement pour demander un service.....44 Injecter une image subliminale dans l'esprit d'une personne.....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 émotion dans l'esprit d'une personne.....56 Injecter une émotion dans l'esprit d'une personne.....58 Fabriquer votre premier ancrage.....62 6 techniques d'influence pour persuader et influencer.....68 Techniques et expériences de manipulation | | |
| facilement.....65 10 techniques d'analyse pour ne plus vous faire manipuler.....67 Petit jeu psychologique qui prouve la faiblesse du cerveau humain.....68 Découvrir les micro-expressions.....72 Techniques et expériences de manipulation | | |
| mentalisme ?.....78 Développer votre sens de l'observation.....79 Sur quoi repose le cold-reading ?.....80 Créer des micro-expressions chez vos interlocuteurs.....81 Déceler les micro-expressions en situation réelle.....86 Avoir 3 ou 4 secondes d'avance sur votre interlocuteur.....87 Les dictionnaires universels des gestes et des microexpressions.....88 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 démontés.....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 les mensonges.....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 débloquer. Les 10% restants 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 ? 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 orchestrée par les médias et les politiques. | | |



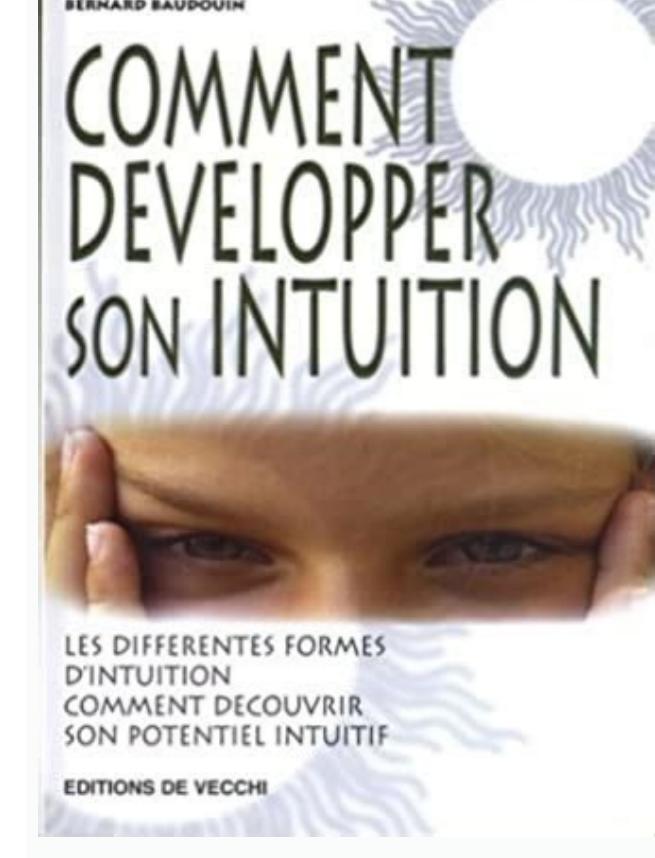
En clair, le mentalisme est un code de triche pour ceux qui veulent aller plus vite, plus fort, 1 plus intelligemment. C'est ma vision du mentalisme et je vous la présenterai en détail tout au long de cet ouvrage, en illustrant mes explications par des exercices et des techniques pratiques qui vous serviront réellement au quotidien. La première partie du livre présente ma philosophie du mentalisme et ce qu'elle peut vous apporter. Nous découvrirons ensuite les plus grandes techniques de manipulation mentale, utilisées au quotidien contre vous, et comment les utiliser à bon escient. Nous passerons ensuite à des exercices de développement personnel qui vous aideront à améliorer votre charisme et votre influence naturelle. La troisième partie du livre quant à elle, vous permettra de mettre en pratique des dizaines de nouveaux exercices de manipulation à l'usage de votre vie personnelle et professionnelle. La quatrième partie vous présentera les grands outils du mentaliste, comme l'analyse non-verbale et le cold-reading. Pour terminer, je vous présenterai les 10 plus grandes arnaques du mentalisme et du développement personnel, sobrement intitulées des bullshts. 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 présumptueux. 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 bavarderie. Admettons-le : il est difficile de parler de mentalisme sans penser à la série « The Mentalist ». Qui l'aime ou non, qui le 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 Il existe il me semble des techniques bien codées concernant la technique de l'engagement, des regards, 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. Mais que consiste le mentalisme ? Il consiste à tromper les personnes de la manière la plus efficace et convaincante possible et sans tomber ni à trahir les personnes. J'adore l'expression d'en reporter plus tard une maxime du mentalisme : « toute considération spirituelle, religieuse ou métaphysique ». L'un des plus grands pièges du mentalisme consiste à tomber dans ce que j'appelle vulgairement des « bullshts ». C'est-à-dire des escroqueries intellectuelles. Citons-en quelques-unes : 1. 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. A 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'espérez 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 le mentalisme.



Il ne s'agit plus d'agir pour vous améliorer, mais de réfléchir et de vous poser des questions. En règle générale, les bêtots s'intéressent d'abord à la pratique. C'est normal : apprendre à manipuler les autres, apprendre à devenir plus charismatique, c'est excitant. Petit à petit, les plus curieux creusent et comprennent que le mentalisme n'est pas qu'une simple boîte à outils. Le mentalisme, c'est un peu comme le karaté. En façade, le karaté semble être un bête sport de combat. En réalité derrière le côté « bagarre », il existe un vrai état d'esprit : discipline, respect, honneur, courage. Pour s'intéresser à l'état d'esprit et lui accorder un intérêt, il faut d'abord s'intéresser à la pratique. Lorsqu'on devient connaisseur, on ne peut plus considérer l'aspect pratique sans l'aspect philosophique. Être mentaliste, c'est toujours se demander pourquoi les choses fonctionnent ainsi, pourquoi les gens pensent-ils comme ça, etc... pourquoi est-ce que « moi » je pense comme ça ? Curiosité et scepticisme sont les mots-clés. 7 Le mentalisme « magique » sur la scène. A 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 impressionnantes ! 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 débuter la pratique pure, je me permets de vous présenter la dernière bribe de la philosophie mentaliste.

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

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

BERNARD BAUDOUIN
COMMENT DEVELOPPER SON INTUITION
LES DIFFÉRENTES FORMES D'INTUITION COMMENT DÉCOUVRIR SON POTENTIEL INTUITIF
EDITIONS DE VECCHI

Vincent DELOURMEL
Les Secrets du Mentalisme



Cette façon de considérer les choses me paraît essentiel dans le cadre du mentalisme. Manipuler, influencer, analyser les gens, deviner leurs pensées : tout cela équivaut à comprendre les gens. On ne peut pas devenir mentaliste en restant campé sur ses positions. Le scepticisme vous aidera à vous imposer cette ouverture d'esprit si elle n'est pas naturelle chez vous. 9 Le scepticisme permet aussi d'atteindre ce que les grecs appelaient l'ataraxia. Le sceptique ne prenant pas part aux affrontements idéologiques mais préférant les analyser, il parvient à rejoindre une quiétude naturelle qui l'éloigne des conflits haineux. Pourquoi l'idéologie est-elle dangereuse ? L'idéologie est une manière d'obtenir des réponses à toutes ses questions de manière très mécanique. Les idéologies dictent aux gens ce qu'ils doivent penser. En adhérant par exemple à un parti politique idéologique, l'individu reçoit un « pack d'idées » auquel il doit adhérer en bloc. Certaines nuances sont possibles au sein d'une idéologie, mais ça n'a dans le fond guère d'importance. Se perdre dans l'idéologie est dangereux pour deux raisons. D'abord parce qu'une fois embrigadé, il est difficile de se créer ses propres avis. L'idéologie prend toujours le pas sur l'opinion personnelle. Les idéologues sont incapables de sortir de leur cadre. Ensuite parce qu'un bon mentaliste-manipulateur est habitué à deviner les groupes idéologiques auxquels appartiennent ses interlocuteurs.

Un manipulateur qui connaît vos valeurs saura vous manipuler comme une marionnette. Il jouera sur la corde sensible et arrivera à ses fins beaucoup plus facilement qu'avec une personne plus indépendante intellectuellement. Le scepticisme est une bonne manière de vous éloigner de l'idéologie. Voyez ça comme un challenge : au lieu de « croire » vous-même en quelque chose et de faire du prosélytisme, cherchez à comprendre pourquoi les gens croient. Qu'est-ce qui les pousse à croire en Dieu, à voter à droite ou à gauche, à devenir écolo, 10 libéraux, gothique, punk, ou à devenir raciste ou bien anti-raciste ? Ne portez pas de jugement, cherchez simplement à retracer leurs raisonnements. Cet état d'esprit vous libérera des prisons idéologiques mais il vous aidera surtout à mieux comprendre les gens autour de vous, à mieux deviner leurs pensées... et pourquoi pas à mieux les manipuler. Mettons de côté l'état d'esprit et la philosophie mentaliste pour le moment, et passons à la pratique. 11 Les grandes techniques de manipulation mentale Découvrons ensemble les techniques de manipulation les plus efficaces et les plus utilisées autour de vous.

12 Comme je 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 (modérate) à 5 (excellent). La moyenne fut de 4,26.

Reconnotez, l'expérience donna des résultats similaires. Les voyageurs utilisent beaucoup l'effet Barnum pour améliorer leurs prédictions. En restant suffisamment vagues, ils arrivent à faire accepter à peu près n'importe quoi à leurs clients. Un autre biais va souvent de pair avec l'effet Barnum : il s'agit du biais de confirmation. Si un individu croit à l'horoscope ou aux voyants, il aura toujours tendance à mémoriser les affirmations qu'il estime juste et à oublier (ou ignorer) les fausses affirmations. Barnum et biais de confirmation forment un formidable duo manipulateur. La technique de la demande singulière Une demande singulière consiste à demander un service peu banal.

Par exemple : « Est-ce que je peux t'emprunter ton téléphone pendant 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-mêmes qu'ils utilisent une technique de manipulation bien connue). Le « parce que » La méthode du « parce que » consiste simplement à expliquer « pourquoi » vous demandez un service à quelqu'un. Une expérience simple a parfaitement démontré cette technique : il y a plusieurs années : sur son lieu de travail, une femme (participant à l'expérience) souhaitait faire des photocopies. Arrivée à la photocopieuse, elle demanda dans un premier temps à l'homme qui était avant elle : « Excusez-moi, puis-je passer devant 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, puis-je passer devant 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 deuxième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le troisième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le quatrième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le cinquième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le sixième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le septième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le huitième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le neuvième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le dixième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le onzième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le douzième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le treizième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le quatorzième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le quinzième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le seizième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le dix-septième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le dix-huitième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le dix-neuvième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingtième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingt-et unième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingt-deuxième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingt-troisième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingt-quatrième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingt-cinquième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingt-sixième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingt-septième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingt-huitième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le vingt-neuvième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trenteième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trente-et unième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trente-deuxième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trente-troisième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trente-quatrième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trente-cinquième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trente-sixième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trente-septième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trente-huitième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le trente-neufième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le quarantième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le quarante-et unième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le quarante-deuxième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le quarante-troisième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Le quarante-cinquième temps a été ajouté pour faire croire que l'homme avait une urgence. 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.

Voici une phrase qu'accepteront 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 souffrent plus que les mots du « téléphone arabe ». Autrement dit, un chiffre se déforme rapidement de bouché en bouché.

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 sondage puisse orienter la réponse des sondés.

Pour toutes ces raisons, je vous conseille, avec des exercices et des mises en situation bien réelles, 27 à développer votre charisme et votre influence sociale 28 Le manque de confiance en vous est 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 », timide handicapante, etc. Il me paraît difficilement conceivable 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 l'effet du halo dont je parlais tout à l'heure : plus vous manquerez de confiance, plus l'effet halo sera important lorsque vous rencontrerez une personne très à l'aise. La différence entre elle et vous se creusera rapidement, vous mettant rapidement dans une posture indécile. 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 confiance en vous entraînent à manipuler, convaincre, seduire alors vous devra 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 remportent la confiance de vos interlocuteurs et si vous réussissez à faire cela, vous pourrez utiliser toutes les techniques de manipulation que nous avons vues précédemment. Si vous êtes déjà de quelles très confiant en règle générale, je ne vous demanderai pas de vous sembler timide. N'oubliez pas si vous avez des difficultés de socialisation ou ne gériez pas facilement. Le mentalisme et la manipulation sont au contraire utiles pour améliorer vos relations avec les autres. Voici un premier exercice qui vous aidera à échapper votre coeur et votre capacité à parler, avant un entretien, un rendez-vous ou une conférence par exemple. La méthode des concepts opérationnels. En appliquant régulièrement cette méthode, vous améliorerez à la fois votre confiance en vous mais aussi vos sens de la répartie et de la discussion. Voyons tout de suite de quoi il s'agit.

Dans un sketch qui présente son scène, Franck Lepage (autre humoriste), utilise 17 mots « bâtons » qu'il appelle des concepts opérationnels pour former des phrases totalement aléatoires. Si vous avez un ordinateur ou un téléphone sous la main, vous 30 trouverez cette vidéo à la lecture suivante.

Voir le sketch de Franck Lepage (www.apprendre-a-manipuler.com/lepage) il est accès à une table et devant lui se trouve des petits cartons. Sur chaque carton est inscrit un mot bâton. Voici la liste de tous les mots : habitant, acteurs, diagnostic partagé, local, interculturel, décentralisation, citoyenneté, proximité, démocratie, lien social, mondialisation, partenariat, solidarité, projet, développement, contrat, participation. Il picote chaque carton au fur et à mesure qu'il construit des phrases avec les mots qu'il obtient. Il réussit à créer des phrases en temps réel qui semblent avoir du sens.

En fait, on a l'impression de voir un politologue nous parler comme au journal télé : C'est bluffant, parce qu'il tire les mots complètement au hasard. Voilà un exemple de phrase qu'il invente en pinçant ses cartons un par un : « Mesdemoiselles messieurs, je voudrai revenir sur une notion essentielle, il s'agit de la question des habitants et des acteurs. Si nous voulions considérer les habitants comme des acteurs, c'est-à-dire si nous voulions réaliser avec eux un authentique diagnostic partagé, qui prennent véritablement en compte la dimension interculturelle, alors, à l'heure de la décentralisation, ce que nous appelons encore citoyenneté doit nécessairement s'inscrire dans 31 une optique de proximité [...] ». Et ainsi de suite. Ce exercice est incroyablement efficace pour se délier la langue et le cerveau. Je le fais avant chaque réunion, avant chaque discours, avant chaque conversation qui m'angoisse. Je choisis un champ lexical précis et je parle tout seul, en construisant des phrases qui semblent vouloir dire quelque chose mais qui n'en sont en réalité ni que, ni tête. Je n'utilise pas de carton, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

En fait, on a l'impression de voir un politologue nous parler comme au journal télé : C'est bluffant, parce qu'il tire les mots complètement au hasard. Voilà un exemple de phrase qu'il invente en pinçant ses cartons un par un : « Mesdemoiselles messieurs, je voudrai revenir sur une notion essentielle, il s'agit de la question des habitants et des acteurs. Si nous voulions considérer les habitants comme des acteurs, c'est-à-dire si nous voulions réaliser avec eux un authentique diagnostic partagé, qui prennent véritablement en compte la dimension interculturelle, alors, à l'heure de la décentralisation, ce que nous appelons encore citoyenneté doit nécessairement s'inscrire dans 31 une optique de proximité [...] ». Et ainsi de suite. Ce exercice est incroyablement efficace pour se délier la langue et le cerveau. Je le fais avant chaque réunion, avant chaque discours, avant chaque conversation qui m'angoisse. Je choisis un champ lexical précis et je parle tout seul, en construisant des phrases qui semblent vouloir dire quelque chose mais qui n'en sont en réalité ni que, ni tête. Je n'utilise pas de carton, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

En fait, on a l'impression de voir un politologue nous parler comme au journal télé : C'est bluffant, parce qu'il tire les mots complètement au hasard. Voilà un exemple de phrase qu'il invente en pinçant ses cartons un par un : « Mesdemoiselles messieurs, je voudrai revenir sur une notion essentielle, il s'agit de la question des habitants et des acteurs. Si nous voulions considérer les habitants comme des acteurs, c'est-à-dire si nous voulions réaliser avec eux un authentique diagnostic partagé, qui prennent véritablement en compte la dimension interculturelle, alors, à l'heure de la décentralisation, ce que nous appelons encore citoyenneté doit nécessairement s'inscrire dans 31 une optique de proximité [...] ». Et ainsi de suite. Ce exercice est incroyablement efficace pour se délier la langue et le cerveau. Je le fais avant chaque réunion, avant chaque discours, avant chaque conversation qui m'angoisse. Je choisis un champ lexical précis et je parle tout seul, en construisant des phrases qui semblent vouloir dire quelque chose mais qui n'en sont en réalité ni que, ni tête. Je n'utilise pas de carton, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

En fait, on a l'impression de voir un politologue nous parler comme au journal télé : C'est bluffant, parce qu'il tire les mots complètement au hasard. Voilà un exemple de phrase qu'il invente en pinçant ses cartons un par un : « Mesdemoiselles messieurs, je voudrai revenir sur une notion essentielle, il s'agit de la question des habitants et des acteurs. Si nous voulions considérer les habitants comme des acteurs, c'est-à-dire si nous voulions réaliser avec eux un authentique diagnostic partagé, qui prennent véritablement en compte la dimension interculturelle, alors, à l'heure de la décentralisation, ce que nous appelons encore citoyenneté doit nécessairement s'inscrire dans 31 une optique de proximité [...] ». Et ainsi de suite. Ce exercice est incroyablement efficace pour se délier la langue et le cerveau. Je le fais avant chaque réunion, avant chaque discours, avant chaque conversation qui m'angoisse. Je choisis un champ lexical précis et je parle tout seul, en construisant des phrases qui semblent vouloir dire quelque chose mais qui n'en sont en réalité ni que, ni tête. Je n'utilise pas de carton, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

En fait, on a l'impression de voir un politologue nous parler comme au journal télé : C'est bluffant, parce qu'il tire les mots complètement au hasard. Voilà un exemple de phrase qu'il invente en pinçant ses cartons un par un : « Mesdemoiselles messieurs, je voudrai revenir sur une notion essentielle, il s'agit de la question des habitants et des acteurs. Si nous voulions considérer les habitants comme des acteurs, c'est-à-dire si nous voulions réaliser avec eux un authentique diagnostic partagé, qui prennent véritablement en compte la dimension interculturelle, alors, à l'heure de la décentralisation, ce que nous appelons encore citoyenneté doit nécessairement s'inscrire dans 31 une optique de proximité [...] ». Et ainsi de suite. Ce exercice est incroyablement efficace pour se délier la langue et le cerveau. Je le fais avant chaque réunion, avant chaque discours, avant chaque conversation qui m'angoisse. Je choisis un champ lexical précis et je parle tout seul, en construisant des phrases qui semblent vouloir dire quelque chose mais qui n'en sont en réalité ni que, ni tête. Je n'utilise pas de carton, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser une liste pré-écrite sur une feuille ou votre écran. Le champ lexical des sciences marche très bien pour cet exercice. Voici une liste de mots « scientifiques » : supraconducteur, tension, électron, plutonium, haute-fréquence, modulante quantique, la formule PV=nRT, noyau, factorisation, exponentiel.

Avant de passer à la suite, essayez ! Prenez une des listes de mots que je vous ai suggérés et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Avez-vous réussi ? J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modulé la hauteur fréquence d'un noyau de plutonium en factorisant la somme des tensions d'un flux d'électrons provenant d'un supraconducteur quantique, en utilisant le fait que $PV = nRT$. Cet exercice donne une énergie folle si vous le faites sérieusement. En créant des phrases qui vous amusent de manière complètement aléatoire, vous vous débarrasserez de la gêne. L'exercice donne également une énergie folle si vous le faites sérieusement. Ainsi, pour créer une phrase, je choisis les mots au hasard en réfléchissant mais si vous le souhaitez, vous pouvez utiliser

mal à détecter certaines lettres dans des contextes bien particuliers.

En l'occurrence, les trois "F" que vous avez (peut-être) rates sont ceux contenus dans le mot « of » qui revient trois fois. Le jeu de la vache Allez voir un ami, et dites-lui que vous avez une blague à lui raconter. Vous n'êtes pas obligé de le faire en vrai, c'est un peu grotesque mais voici le script. C'est vous qui posez les questions : — La neige, c'est de quelle couleur ? — Blanc. — Ton t-shirt il est de quelle couleur ? — Blanc ! — La voiture là-bas, elle est de quelle couleur ? — Blanc. 74 — Mes chaussures, elles sont de quelle couleur ?

— Blanc ! — Les nuages, les formes et les couleurs dans un contexte de flux tendu d'informations. C'est exactement le même principe pour le journal télévisé. On parle aussi de manipulation suggestive : sans le savoir, notre esprit a été influencé par des pensées parasites, ici la répétition du mot « blanc ». Les journaux télévisés fonctionnent sur ce principe dans une certaine mesure car l'information qu'ils délivrent est en flux tendu rapide. C'est d'ailleurs la grande force du journal papier, il n'y a pas de place pour un temps mort, une image inutile.

Il est plus facile de brûler le crâne dans un flux tendu d'images qu'en diffusant des informations au ralenti. C'est d'ailleurs le cas de la télévision. Une publicité trop bien pensée, un message sonore bien étudié, une 73 image subliminale trop bien cachée... Nous ne sommes jamais à l'abri d'être manipulés au quotidien, même après avoir étudié la manipulation pendant plus de 20 ans. Ces petits jeux psychologiques sans prétention l'illustrent assez bien à leur manière. Après avoir beaucoup discuté de manipulation passim, au mentalisme. Quelle est la différence entre la manipulation et le mentalisme ? A quoi servir le mentalisme ? Comment analyser les gens et deviner leurs pensées ? Découvrons ensemble les possibilités infinies du mentalisme. 76 Techniques et expériences de mentalisme 77 Quelles différences entre manipulation et mentalisme ? Laissez-moi reformuler la question : quelle est la différence entre la manipulation et le mentalisme ?

On peut dire que la manipulation est l'art de convaincre les autres de faire ce qu'ils veulent. Le mentalisme est un gros cas rempli de compétences. Chaque mentaliste peut définir le mentalisme à sa manière. Voici de quoi se compose « mon sac » mentaliste : • la philosophie mentaliste ; • la manipulation mentale ; • le développement personnel ; • le profilage (cold-reading, micro-expressions, profilage). Ce sont mes 4 piliers du mentalisme, et donc les 4 sujets que j'aborde avec vous. La première partie du livre aborde la problématique de la confiance et du développement personnel, la seconde partie traite de la manipulation mentale, tandis que l'introduction présentait la philosophie mentaliste. Le développement personnel est omniprésent tout au long de l'ouvrage : les exercices de confiance en soi, de charisme et d'éloquence en sont de bons exemples. Voyons ensemble, dans cette avant-dernière partie, comment 78 profiler votre entourage.

Il s'agit d'observer et d'analyser les gens autour de vous pour apprendre à les connaître, deviner leurs pensées, deviner qui ils sont, deviner ce qu'ils ressentent à un instant précis et aussi deviner ce qu'ils pensent de vous. Si vous prétez à étudier le mentalisme, vous devrez faire évoluer deux de vos sens en particulier : 1. votre sens de l'observation et 2. votre sens de l'analyse et de la déduction : une fois votre observation terminée, il est nécessaire de savoir tirer des conclusions. Pourquoi cette personne me parle-t-elle comme ça ? Pourquoi gesticule-t-elle de cette manière ? Que conclure par rapport à son style vestimentaire ? Aux mots qu'elle emploie ? Nous verrons concrètement comment mettre à profit ces 2 sens dans votre quotidien pour être plusclairvoyant, mais aussi comment les développer avec des exercices simples et agréables. Développer votre sens de l'observation est primordial pour 2 raisons. Dans un premier temps, le mentaliste doit réussir à analyser un maximum de détails autour de lui. Dans un second temps, il doit analyser ces détails pour prévoir ce qui est susceptible d'arriver. Voyons plusieurs exercices qui vous aideront à situer votre niveau 79 en observation et surtout à l'améliorer. Exercice n°1 : le comptage compulsif lorsque vous marchez dans la rue, comptez tout ce que vous voyez. S'il y a 5 barrières qui se suivent, comptez : 1, 2, 3, 4, 5 barrières. 1 lampadaire. 2 lampadaires. 1 enfant. 2 enfants. 3 voitures. 4 voitures. 3 lampadaires. 5 sapins. Etc. Vous allez vite devenir dingue à faire ça 5 minutes, mais vous sentirez votre cerveau s'accélérer à vitesse grand V.

Regrouper tout ce que vous voyez par paquets est un excellent entraînement pour votre mémoire et votre sens de l'observation. Arrêtez-vous dès que vous en avez assez et que votre cerveau surchauffe. Exercice n°2 : filtrer les couleurs lorsque vous êtes dans la rue, au travail, en cours ou n'importe où : regroupez tout ce que vous voyez par couleur. D'abord, n'essayez d'aperccevoir ce que c'est bleu autour de vous. TOUT ce qui est bleu. Puis passez au jaune.

Ne voyez OUE le jaune. Puis le rouge. Et ainsi de suite. Vous sentirez rapidement un changement dans votre perception des couleurs pendant cet exercice : les objets dont vous étudiez la couleur ressortiront plus que les autres quand vous les cherchez. Exercice n°3 : la supra-mémorisation Nous allons commencer par faire simple. Vous pouvez pratiquer cet exercice pratiquement partout. Trouvez un endroit relativement calme où vous pouvez vous asseoir 80 tranquillement. Cet endroit peut être la terrasse d'un café, votre salle de cours, un arrêt de bus, votre lieu de travail, un restaurant, etc. Observez absolument tout ce qui se passe autour de vous. Imaginez que l'on vous laisse 30 secondes pour tout observer, avant de vous poser des questions du type : • De quelle couleur était le robe de la dame qui était assise à votre gauche ? • Dans quelle main, l'homme qui téléphonait devant vous, tenait-il son téléphone ?

• Combien d'enfants sont passés en roller devant vous ? • Combien de 4x4 avez-vous vu sur la route ? • Prenez 30 secondes pour restituer un maximum de détails. Faites ca plusieurs fois dans votre tête, sans vous épuiser. Observer toujours « du plus général » au « plus précis ». Par exemple, vous observez une personne devant vous. Vous allez d'abord regarder autour d'elle. Interagissez avec des éléments autour d'elle ? Porte-t-elle des bagages, a-t-elle des enfants qui jouent aux alentours ou un animal domestique, etc. ? Comment interagissez-vous avec son environnement ? Que fait-elle exactement ?

Observez ensuite ses vêtements puis son corps. Terminez votre observation en regardant ses visages et ses mains. Évidemment il se 81 n'a pas de « matur » ou de dévissages les gens.

Soyez discret. Lors de vos premières observations, ces quatre étapes devraient vous prendre entre 8 et 15 secondes. Avec un peu de pratique, vous réussirez à faire la même chose en seulement 3 ou 4 secondes. Au début, vous aurez l'impression de faire brûler votre cerveau. Au bout de quelques jours ou quelques semaines, vous vous étonnerez vous-même de la vitesse à laquelle vous observez et mémorisez ce qui vous entoure. Cet exercice est important parce que l'observation « du plus général au plus précis » est un processus qu'il faudra appliquer à chaque fois que vous rencontrerez quelqu'un dans votre vie. Qui s'agit de la secrétaire chez votre dentiste, de la personne qui vous a servi le pain à la boulangerie ou de votre rendez-vous professionnel de mardi prochain. Pensez à la dernière personne que vous avez rencontré aujourd'hui ou hier : comment était-elle habillée ? Avait-elle des boutons sur le visage ? Comment étaient ses cheveux ? Si vous n'avez jamais cherché à travailler votre sens de l'observation, il vous est probablement impossible de répondre à ces questions. Observer les gens et les mémoriser est une qualité primordiale pour le mentaliste. Sans cela, difficile d'analyser vos rencontres et d'avoir du recul sur les situations que vous vivez. Tout cela demande de l'entraînement et du temps. Pratiquez régulièrement l'exercice décris plus haut. D'abord en analysant des scènes entières (une rue, une salle de cours, etc.) puis en vous focalisant uniquement sur une personne en face à cheval (sourire, vêtements, etc.). 82 Exercice n°4 : jeux virtuels Si vous aimez les petits jeux sur ordinateur ou sur tablette, je vous en recommande 2 en particulier. Ils font travailler la mémorisation et l'observation, et vous permettront de jauger votre niveau actuel pour le comparer avec votre niveau après entraînement. Accéder au jeu n°1 : www.apprendremanipuler.com/se/jeu2 Cet deuxième, vous devez simplement mémoriser les animaux qui s'affichent les uns après les autres sur votre écran. Pas la peine d'y passer des heures : ces jeux servent simplement à évaluer votre niveau d'observation et de mémorisation. Revenez-y dans quelques semaines lorsqu'en vous pensez vous être amélioré, et comparez votre score avec aujourd'hui. En tous cas, les résultats viendront très rapidement si vous travaillez régulièrement tous ces exercices. 83 Découvrir les micro-expressions et l'empathie Une micro-expression est une expression faciale brève et involontaire que le visage humain exprime en fonction des émotions vécues. On peut difficilement feindre une micro-expression : elles sont incontrôlables. Vous pouvez contrôler vos expressions faciales (en souriant, en fronçant les sourcils), mais vous ne pouvez pas contrôler vos micro-expressions qui s'apparentent plus à de minuscules réflexes très courts sur votre visage.

Paul Ekman, qui l'on considère généralement comme le papa des micro-expressions, a défini 7 émotions universelles : • Joy (la joie). • Fear (la peur). • Disgust (le dégoût). • Surprise (la surprise). • Anger (la colère).

• Sadness (la tristesse). • Contempt (le mépris). Derrière chaque micro-expression, partout dans le monde, quels que soient l'âge, le sexe, l'origine de la personne qui l'affiche sur son visage, se cache l'une de ces 7 émotions. C'est en cela qu'on dit qu'elles sont universelles. La majorité des ouvrages abordent les micro-expressions d'une 84 manière très mécanique, c'est-à-dire qu'ils incitent le lecteur à chercher, sur le visage de leurs interlocuteurs, telles ou telles microexpressions pratiquement « à la loupe ». Je m'oppose vraiment à cette façon de faire pour deux raisons. D'abord, il existe des centaines de micro-expressions différentes. Toutes les apprendre par cœur, théoriquement et bêtement, n'a absolument aucun sens. Ensuite parce qu'une micro-expression n'apparaît sur le visage que pendant quelques micro-secondes. Je ne crois pas un instant les auteurs qui expliquent à leurs lecteurs qu'ils détectent les microexpressions à vue d'œil au quotidien. De mon point de vue, les micro-expressions sont la cause directe de l'empathie. Lorsque vous ressentez, parfois sans le désirer, la gêne, la tristesse ou le bonheur de votre interlocuteur, vous faites preuve d'empathie. Cette empathie est dans beaucoup de cas, due à votre sens de l'observation : vous avez repéré un malaise chez votre interlocuteur parce que son visage se ferme par exemple, mais dès la 17 forme, ça se complique. Accéder au jeu n°2 : www.apprendremanipuler.com/se/jeu2 Cette fois, vous devez simplement mémoriser les animaux qui s'affichent les uns après les autres sur votre écran. Pas la peine d'y passer des heures : ces jeux servent simplement à évaluer votre niveau d'observation et de mémorisation. Revenez-y dans quelques semaines lorsqu'en vous pensez vous être amélioré, et comparez votre score avec aujourd'hui. En tous cas, les résultats viendront très rapidement si vous travaillez régulièrement tous ces exercices. 83 Découvrir les micro-expressions et l'empathie Une micro-expression est une expression faciale brève et involontaire que le visage humain exprime en fonction des émotions vécues. On peut difficilement feindre une micro-expression : elles sont incontrôlables. Vous pouvez contrôler vos expressions faciales (en souriant, en fronçant les sourcils), mais vous ne pouvez pas contrôler vos micro-expressions qui s'apparentent plus à de minuscules réflexes très courts sur votre visage.

La Joie, par exemple, correspond à 6+12 c'est-à-dire « Remontée des joues + Etreignant et Oùin des lèvres ». Pour en savoir plus, je vous recommande bêtement l'article Wikipedia intitulé « Facial action coding system » qui fait une excellente synthèse des différentes unités d'action. Exercice d'analyse des micro-expressions Pour mieux sentir l'intensité des micro-expressions et surtout admettre la difficulté que demande le jeu du « Oùin ». Mais je vous recommande un petit jeu très simple. Asseyez-vous en face d'un ami et prenez un jeu de cartes. Étalez les cartes sur la table et dites à votre ami d'en choisir une, sans la prendre dans sa main ni vous dire de quelle couleur c'est. Puis posez une question à votre ami : « De quelle couleur était la robe de la dame qui était assise à votre gauche ? ». Dans quelle main, l'homme qui téléphonait devant vous, tenait-il son téléphone ?

• Combien d'enfants sont passés en roller devant vous ? • Combien de 4x4 avez-vous vu sur la route ? • Prenez 30 secondes pour restituer un maximum de détails. Faites ca plusieurs fois dans votre tête, sans vous épuiser. Observer toujours « du plus général » au « plus précis ». Par exemple, vous observez une personne devant vous. Vous allez d'abord regarder autour d'elle. Interagissez avec des éléments autour d'elle ? Porte-t-elle des bagages, a-t-elle des enfants qui jouent aux alentours ou un animal domestique, etc. ? Comment interagissez-vous avec son environnement ? Que fait-elle exactement ?

Observez ensuite ses vêtements puis son corps. Terminez votre observation en regardant ses visages et ses mains. Évidemment il se 81 n'a pas de « matur » ou de dévissages les gens.

Soyez discret. Lors de vos premières observations, ces quatre étapes devraient vous prendre entre 8 et 15 secondes. Avec un peu de pratique, vous réussirez à faire la même chose en seulement 3 ou 4 secondes. Au début, vous aurez l'impression de faire brûler votre cerveau. Au bout de quelques jours ou quelques semaines, vous vous étonnerez vous-même de la vitesse à laquelle vous observez et mémorisez ce qui vous entoure. Cet exercice est important parce que l'observation « du plus général au plus précis » est un processus qu'il faudra appliquer à chaque fois que vous rencontrerez quelqu'un dans votre vie. Qui s'agit de la secrétaire chez votre dentiste, de la personne qui vous a servi le pain à la boulangerie ou de votre rendez-vous professionnel de mardi prochain. Pensez à la dernière personne que vous avez rencontré aujourd'hui ou hier : comment était-elle habillée ? Avait-elle des boutons sur le visage ? Comment étaient ses cheveux ? Si vous n'avez jamais cherché à travailler votre sens de l'observation, il vous est probablement impossible de répondre à ces questions. Observer les gens et les mémoriser est une qualité primordiale pour le mentaliste. Sans cela, difficile d'analyser vos rencontres et d'avoir du recul sur les situations que vous vivez. Tout cela demande de l'entraînement et du temps. Pratiquez régulièrement l'exercice décris plus haut. D'abord en analysant des scènes entières (une rue, une salle de cours, etc.) puis en vous focalisant uniquement sur une personne en face à cheval (sourire, vêtements, etc.). 82 Exercice n°4 : jeux virtuels Si vous aimez les petits jeux sur ordinateur ou sur tablette, je vous en recommande 2 en particulier. Ils font travailler la mémorisation et l'observation, et vous permettront de jauger votre niveau actuel pour le comparer avec votre niveau après entraînement. Accéder au jeu n°1 : www.apprendremanipuler.com/se/jeu2 Cet deuxième, vous devez simplement mémoriser les animaux qui s'affichent les uns après les autres sur votre écran. Pas la peine d'y passer des heures : ces jeux servent simplement à évaluer votre niveau d'observation et de mémorisation. Revenez-y dans quelques semaines lorsqu'en vous pensez vous être amélioré, et comparez votre score avec aujourd'hui. En tous cas, les résultats viendront très rapidement si vous travaillez régulièrement tous ces exercices. 83 Découvrir les micro-expressions et l'empathie Une micro-expression est une expression faciale brève et involontaire que le visage humain exprime en fonction des émotions vécues. On peut difficilement feindre une micro-expression : elles sont incontrôlables. Vous pouvez contrôler vos expressions faciales (en souriant, en fronçant les sourcils), mais vous ne pouvez pas contrôler vos micro-expressions qui s'apparentent plus à de minuscules réflexes très courts sur votre visage.

Paul Ekman, qui l'on considère généralement comme le papa des micro-expressions, a défini 7 émotions universelles : • Joy (la joie). • Fear (la peur). • Disgust (le dégoût). • Surprise (la surprise). • Anger (la colère).

• Sadness (la tristesse). • Contempt (le mépris). Derrière chaque micro-expression, partout dans le monde, quels que soient l'âge, le sexe, l'origine de la personne qui l'affiche sur son visage, se cache l'une de ces 7 émotions. C'est en cela qu'on dit qu'elles sont universelles. La majorité des ouvrages abordent les micro-expressions d'une 84 manière très mécanique, c'est-à-dire qu'ils incitent le lecteur à chercher, sur le visage de leurs interlocuteurs, telles ou telles microexpressions pratiquement « à la loupe ». Je m'oppose vraiment à cette façon de faire pour deux raisons. D'abord, il existe des centaines de micro-expressions différentes. Toutes les apprendre par cœur, théoriquement et bêtement, n'a absolument aucun sens. Ensuite parce qu'une micro-expression n'apparaît sur le visage que pendant quelques micro-secondes. Je ne crois pas un instant les auteurs qui expliquent à leurs lecteurs qu'ils détectent les microexpressions à vue d'œil au quotidien. De mon point de vue, les micro-expressions sont la cause directe de l'empathie. Lorsque vous ressentez, parfois sans le désirer, la gêne, la tristesse ou le bonheur de votre interlocuteur, vous faites preuve d'empathie. Cette empathie est dans beaucoup de cas, due à votre sens de l'observation : vous avez repéré un malaise chez votre interlocuteur parce que son visage se ferme par exemple, mais dès la 17 forme, ça se complique. Accéder au jeu n°2 : www.apprendremanipuler.com/se/jeu2 Cette fois, vous devez simplement mémoriser les animaux qui s'affichent les uns après les autres sur votre écran. Pas la peine d'y passer des heures : ces jeux servent simplement à évaluer votre niveau d'observation et de mémorisation. Revenez-y dans quelques semaines lorsqu'en vous pensez vous être amélioré, et comparez votre score avec aujourd'hui. En tous cas, les résultats viendront très rapidement si vous travaillez régulièrement tous ces exercices. 83 Découvrir les micro-expressions et l'empathie Une micro-expression est une expression faciale brève et involontaire que le visage humain exprime en fonction des émotions vécues. On peut difficilement feindre une micro-expression : elles sont incontrôlables. Vous pouvez contrôler vos expressions faciales (en souriant, en fronçant les sourcils), mais vous ne pouvez pas contrôler vos micro-expressions qui s'apparentent plus à de minuscules réflexes très courts sur votre visage.

Paul Ekman, qui l'on considère généralement comme le papa des micro-expressions, a défini 7 émotions universelles : • Joy (la joie). • Fear (la peur). • Disgust (le dégoût). • Surprise (la surprise). • Anger (la colère).

• Sadness (la tristesse). • Contempt (le mépris). Derrière chaque micro-expression, partout dans le monde, quels que soient l'âge, le sexe, l'origine de la personne qui l'affiche sur son visage, se cache l'une de ces 7 émotions. C'est en cela qu'on dit qu'elles sont universelles. La majorité des ouvrages abordent les micro-expressions d'une 84 manière très mécanique, c'est-à-dire qu'ils incitent le lecteur à chercher, sur le visage de leurs interlocuteurs, telles ou telles microexpressions pratiquement « à la loupe ». Je m'oppose vraiment à cette façon de faire pour deux raisons. D'abord, il existe des centaines de micro-expressions différentes. Toutes les apprendre par cœur, théoriquement et bêtement, n'a absolument aucun sens. Ensuite parce qu'une micro-expression n'apparaît sur le visage que pendant quelques micro-secondes. Je ne crois pas un instant les auteurs qui expliquent à leurs lecteurs qu'ils détectent les microexpressions à vue d'œil au quotidien. De mon point de vue, les micro-expressions sont la cause directe de l'empathie. Lorsque vous ressentez, parfois sans le désirer, la gêne, la tristesse ou le bonheur de votre interlocuteur, vous faites preuve d'empathie. Cette empathie est dans beaucoup de cas, due à votre sens de l'observation : vous avez repéré un malaise chez votre interlocuteur parce que son visage se ferme par exemple, mais dès la 17 forme, ça se complique. Accéder au jeu n°2 : www.apprendremanipuler.com/se/jeu2 Cette fois, vous devez simplement mémoriser les animaux qui s'affichent les uns après les autres sur votre écran. Pas la peine d'y passer des heures : ces jeux servent simplement à évaluer votre niveau d'observation et de mémorisation. Revenez-y dans quelques semaines lorsqu'en vous pensez vous être amélioré, et comparez votre score avec aujourd'hui. En tous cas, les résultats viendront très rapidement si vous travaillez régulièrement tous ces exercices. 83 Découvrir les micro-expressions et l'empathie Une micro-expression est une expression faciale brève et involontaire que le visage humain exprime en fonction des émotions vécues. On peut difficilement feindre une micro-expression : elles sont incontrôlables. Vous pouvez contrôler vos expressions faciales (en souriant, en fronçant les sourcils), mais vous ne pouvez pas contrôler vos micro-expressions qui s'apparentent plus à de minuscules réflexes très courts sur votre visage.

Paul Ekman, qui l'on considère généralement comme le papa des micro-expressions, a défini 7 émotions universelles : • Joy (la joie). • Fear (la peur). • Disgust (le dégoût). • Surprise (la surprise). • Anger (la colère).

• Sadness (la tristesse). • Contempt (le mépris). Derrière chaque micro-expression, partout dans le monde, quels que soient l'âge, le sexe, l'origine de la personne qui l'affiche sur son visage, se cache l'une de ces 7 émotions. C'est en cela qu'on dit qu'elles sont universelles. La majorité des ouvrages abordent les micro-expressions d'une 84 manière très mécanique, c'est-à-dire qu'ils incitent le lecteur à chercher, sur le visage de leurs interlocuteurs, telles ou telles microexpressions pratiquement « à la loupe ». Je m'oppose vraiment à cette façon de faire pour deux raisons. D'abord, il existe des centaines de micro-expressions différentes. Toutes les apprendre par cœur, théoriquement et bêtement, n'a absolument aucun sens. Ensuite parce qu'une micro-expression n'apparaît sur le visage que pendant quelques micro-secondes. Je ne crois pas un instant les auteurs qui expliquent à leurs lecteurs qu'ils détectent les microexpressions à vue d'œil au quotidien. De mon point de vue, les micro-expressions sont la cause directe de l'empathie. Lorsque vous ressentez, parfois sans le désirer, la gêne, la tristesse ou le bonheur de votre interlocuteur, vous faites preuve d'empathie. Cette empathie est dans beaucoup de cas, due à votre sens de l'observation : vous avez repéré un malaise chez votre interlocuteur parce que son visage se ferme par exemple, mais dès la 17 forme, ça se complique. Accéder au jeu n°2 : www.apprendremanipuler.com/se/jeu2 Cette fois, vous devez simplement mémoriser les animaux qui s'affichent les uns après les autres sur votre écran. Pas la peine d'y passer des heures : ces jeux servent simplement à évaluer votre niveau d'observation et de mémorisation. Revenez-y dans quelques semaines lorsqu'en vous pensez vous être amélioré, et comparez votre score avec aujourd'hui. En tous cas, les résultats viendront très rapidement si vous travaillez régulièrement tous ces exercices. 83 Découvrir les micro-expressions et l'empathie Une micro-expression est une expression faciale brève et involontaire que le visage humain exprime en fonction des émotions vécues. On peut difficilement feindre une micro-expression : elles sont incontrôlables. Vous pouvez contrôler vos expressions faciales (en souriant, en fronçant les sourcils), mais vous ne pouvez pas contrôler vos micro-expressions qui s'apparentent plus à de minuscules réflexes très courts sur votre visage.

Paul Ekman, qui l'on considère généralement comme le papa des micro-expressions, a défini 7 émotions universelles : • Joy (la joie). • Fear (la peur). • Disgust (le dégoût). • Surprise (la surprise). • Anger (la colère).

• Sadness (la tristesse). • Contempt (le mépris). Derrière chaque micro-expression, partout dans le monde, quels que soient l'âge, le sexe, l'origine de la personne qui l'affiche sur son visage, se cache l'une de ces 7 émotions. C'est en cela qu'on dit qu'elles sont universelles. La majorité des ouvrages abordent les micro-expressions d'une 84 manière très mécanique, c'est-à-dire qu'ils incitent le lecteur à chercher, sur le visage de leurs interlocuteurs, telles ou telles microexpressions pratiquement « à la loupe ». Je m'oppose vraiment à cette façon de faire pour deux raisons. D'abord, il existe des centaines de micro-expressions différentes. Toutes les apprendre par cœur, théoriquement et bêtement, n'a absolument aucun sens. Ensuite parce qu'une micro-expression n'apparaît sur le visage que pendant quelques micro-secondes. Je ne crois pas un instant les auteurs qui expliquent à leurs lecteurs qu'ils détectent les microexpressions à vue d'œil au quotidien. De mon point de vue, les micro-expressions sont la cause directe de l'empathie. Lorsque vous ressentez, parfois sans le désirer, la gêne, la tristesse ou le bonheur de votre interlocuteur, vous faites preuve d'empathie. Cette empathie est dans beaucoup de cas, due à votre sens de l'observation : vous avez repéré un malaise chez votre interlocuteur parce que son visage se ferme par exemple, mais dès la 17 forme, ça se complique. Accéder au jeu n°2 : www.apprendremanipuler.com/se/jeu2 Cette fois, vous devez simplement mémoriser les animaux qui s'affichent les uns après les autres sur votre écran. Pas la peine d'y passer des heures : ces jeux servent simplement à évaluer votre niveau d'observation et de mémorisation. Revenez-y dans quelques semaines lorsqu'en vous pensez vous être amélioré, et comparez votre score avec aujourd'hui. En tous cas, les résultats viendront très rapidement si vous travaillez régulièrement tous ces exercices. 83 Découvrir les micro-expressions et l'empathie Une micro-expression est une expression faciale brève et involontaire que le visage humain exprime en fonction des émotions vécues. On peut difficilement feindre une micro-expression : elles sont incontrôlables. Vous pouvez contrôler vos expressions faciales (en souriant, en fronçant les sourcils), mais vous ne pouvez pas contrôler vos micro-expressions qui s'apparentent plus à de minuscules réflexes très courts sur votre visage.

Paul Ekman, qui l'on considère généralement comme le papa des micro-expressions, a défini 7 émotions universelles : • Joy (la joie). • Fear (la peur). • Disgust (le dégoût). • Surprise (la surprise). • Anger (la colère).

• Sadness (la tristesse). • Contempt (le mépris). Derrière chaque micro-expression, partout dans le monde, quels que soient l'âge, le sexe, l'origine de la personne qui l'affiche sur son visage, se cache l'une de ces 7 émotions. C'est en cela qu'on dit qu'elles sont universelles. La majorité des ouvrages abordent les micro-expressions d'une 8

La critique du behaviorisme ou la nécessité d'une approche mentaliste 3C'est par sa critique du behaviorisme, ou comportementalisme, qui a dominé la psychologie et la linguistique américaines des années vingt aux années cinquante, que Chomsky s'est fait connaître en dehors des cercles de linguistes. 4Pour la psychologie behavioriste, seule peut être scientifique une étude du comportement, qui ne prend en compte que ce qui est observable et quantifiable. Cette étude du comportement en termes de stimuli et de réponses, c'est-à-dire de réactions de l'organisme à des stimulations externes ou environnementales, fait volontairement abstraction des états mentaux, de l'esprit, considéré comme une « boîte noire » : c'est là le domaine vague et non quantifiable de l'intériorité et de l'introspection contre laquelle les behavioristes réagissent. L'influence du behaviorisme, se prévalant d'une méthodologie rigoureuse et scientifique, a été grande en psychologie, surtout aux États-Unis, et son aura a attiré des chercheurs d'autres domaines. Ainsi le linguiste américain Bloomfield se réclame-t-il du behaviorisme², qui, si l'on part de conséquences directes sur ses travaux linguistiques proprement dits, sera du moins associé au courant structuraliste américain en linguistique sur son intermédiaire. 5En 1959, Chomsky publie un compte rendu critique de Verbal Behavior de Skinner, chef de file de la psychologie behavioriste américaine. C'est cette critique, plus lue et commentée que l'ouvrage dont elle rend compte, qui fait connaître Chomsky. Dans son livre, Skinner applique au comportement verbal humain le cadre et les instruments d'analyse du behaviorisme, pour faire, à l'instar des autres comportements, le produit d'un conditionnement. Si Skinner a connu des succès dans la psychologie animale, sa tentative pour analyser le comportement humain et notamment les fonctions supérieures comme le langage dans un cadre strictement behavioriste est un échec. L'argumentation de Chomsky dans les termes de dispositions au comportement verbal, d'habitudes acquises durant l'enfance, est incapable de prendre en compte la complexité du langage. On considère que son compte rendu somme toute définitivement le glas du behaviorisme. 6Il y a évidemment d'abord tout un versant critique et négatif dans la revue de Chomsky : celui-ci critique l'emploi des concepts behavioristes dans l'étude des comportements humains et montre qu'ils sont inappropriés si on les emploie littéralement ou immatériels à la compréhension si on les emploie métaphoriquement. Puis en un sens littoral, ils laissent de côté la majeure partie du comportement verbal. Les notions de stimulus, de réponse, de renforcement n'ont de définitions que dans le cadre de procédures expérimentales particulières, comme les expériences de pression de levier. Hors de ce cadre, ces notions n'ont plus rien d'objectif (voir Chomsky 1959, trad. p. 20). Parce qu'en réalité ne peuvent pas prendre en compte la complexité du comportement humain, les concepts behavioristes sont condamnés à un usage métaphorique. Cet usage ne fait alors que masquer une description qui n'a plus rien de scientifique, mais n'est que la description du sens commun, c'est-à-dire de la psychologie ordinaire. 7Cependant, le revers positif de cette critique est la démonstration en creux de la nécessité pour l'étude du comportement verbal d'une prise en compte de l'esprit et des états mentaux, de la nécessité d'une approche métaphysique des processus de compréhension linguistique. Chomsky souligne que les concepts du behaviorisme achoppent précisément sur les états mentaux. Ces idées ne permettent pas d'expliquer pourquoi certains états mentaux sont des phénomènes physiques, alors que les états liés à l'usage de la langue sont des phénomènes psychologiques. Chomsky souligne que les concepts du behaviorisme achoppent précisément sur les états mentaux.

Comme il nous le rappelle, il est nécessaire de distinguer entre les états mentaux et les états physiques, en supposant que le comportement verbal soit sous le contrôle de propriétés physiques de l'environnement du locuteur, on n'est en réalité en train d'interroger le sujet lui-même : les états mentaux sont des phénomènes psychologiques, alors que les états liés à l'usage de la langue sont des phénomènes physiques. Mais, remarque Chomsky, le locuteur aurait pu tout aussi bien dire : « Accordez trop bas », « Beau » ou encore : « Tu te rappelles notre expédition de l'été dernière ? » (ibid., trad. p. 22). En fait, ce qui détermine sa réponse, ou sa réaction, c'est son état mental : c'est parce qu'il pense à toutes choses et non à telle autre, que le locuteur prononce tels mots et non tels autres. Cela amène Chomsky à conclure ironiquement : [...] cette histoire de compétence [est] à l'emploi effectif de la langue dans des situations concrètes » (id.). alors que la compétence décrit « la connaissance que le locuteur-auditeur a de sa langue » (id.). Il faut noter que cette distinction a pour Chomsky une valeur générale, dirigée contre la méthodologie même du behaviorisme : dans le domaine du langage comme dans d'autres domaines, elle est un préalable nécessaire à l'étude du comportement, dans la mesure où on ne saurait étudier le comportement sans prendre en compte les capacités qui le quident et qui consistent en certaines structures cognitives. L'étude de la compétence prime sur celle de la performance et doit la précéder. Chomsky pose comme hypothèse de travail qu'il n'y a pas de théorie de la performance sans une compréhension de la compétence sous-jacente. 11Le langage considéré sous cet angle est une « capacité cognitive » (Chomsky 1975), et l'objet de la linguistique est d'étudier les capacités mentales du locuteur qui constituent à proprement parler sa maîtrise de la langue. Tel est le sens positif du mentalisme prôné par Chomsky : la linguistique est donc comprise comme une partie de la psychologie (voir par exemple Chomsky 1975, trad. p. 49). Chomsky a coutume de présenter le type de recherche qu'il propose sous la forme de trois questions fondamentales⁴ : quelle est la connaissance de la langue maternelle acquise par un locuteur-auditeur natif ? comment cette connaissance a-t-elle été acquise ? comment cette connaissance est-elle utilisée par le locuteur ? 12Les deux premières questions, renvoyant respectivement à la description de la compétence et au problème de l'acquisition du langage, sont, depuis le début des années soixante, au cœur du programme de recherche chomskyan. La dernière question est en revanche considérée par Chomsky comme hors de portée de la science. Chomsky distingue en effet ce qu'il appelle les « problèmes » des « mystères » (Chomsky 1975) : les « problèmes » peuvent être abordés scientifiquement, alors que les « mystères » sont des questions que la science n'a pas, ou du moins pas encore, les moyens de traiter. Si la question de l'usage du langage, ou de la performance, est un mystère, c'est qu'elle fait intervenir une forme de créativité, de liberté, qui n'est pas modélisable⁵. 13La perspective mentaliste de Chomsky, qui accorde la priorité à la connaissance individuelle qu'à tout locuteur de la grammaire de sa langue, s'oppose non seulement au behaviorisme mais à tout un courant de la philosophie contemporaine qui accordait la priorité au langage comme un fait public, un fait social, qui existe d'abord dans la communauté linguistique ou collectivement, avant d'exister pour l'individu. Pour Chomsky au contraire, il y a de bonnes raisons de penser que la réalité sociale d'une langue dépend des mécanismes psychologiques grâce auxquels un locuteur compétent produit et interprète les phrases de la langue. 14Chomsky propose donc d'étudier les structures mentales sur lesquelles reposent les règles qui régissent le comportement linguistique.

Mais comment accéder à la compétence du locuteur ? 15Jusqu'alors, la linguistique est essentiellement fondée sur les études de corpus. La linguistique structuraliste américaine post-bloomfieldienne retient de la méthodologie behavioriste l'idée qu'il faut s'appuyer sur des faits observables, en l'occurrence les énoncés prononcés, suivant la définition du langage proposée par Bloomfield : « La totalité des énoncés qui peuvent être produits dans une communauté linguistique est le langage de cette communauté linguistique » (Bloomfield 1933, p. 155. Ma traduction).

Que ces corpus soient constitués par des énoncés ou par des textes, ils représentent la source des données utilisées par les linguistes (voir par exemple Harris 1951, p. 12, ou Hockett 1947, p. 322). 16En même temps qu'il propose d'adopter une nouvelle perspective sur la nature du langage, Chomsky introduit une nouvelle source de données pour l'étudier. Il s'agit de recourir aux intuitions des locuteurs (à commencer par celles du linguiste lui-même) sur les phrases de leur langue maternelle, et plus précisément aux jugements qu'ils peuvent produire sur l'acceptabilité de certaines phrases⁶. 17Pour autant, il ne s'agit pas de revenir à l'introspection, que Chomsky critique comme méthodologie en sciences (Chomsky 1968, trad. p. 65 ; 1980, trad. p. 227). En effet, les intuitions des locuteurs natifs ne constituent pas l'explication, comme c'était le cas dans la psychologie introspective, où les principes d'explication sont tenus pour être immédiatement accessibles. Ces intuitions constituent au contraire ce qu'il y a d'expliquer, la matière même de la linguistique (Chomsky 1964, p. 79). Du point de vue de Chomsky, les jugements des locuteurs natifs sur l'acceptabilité des phrases de leur langue ne constituent pas en eux-mêmes une connaissance objective fiable de la structure syntaxique et sémantique de la langue. Comme le souligne Newmeyer (1983, p. 151g), un jugement (Chomsky 1965, trad. p. 38). Par exemple, un locuteur peut ne pas se rendre compte immédiatement qu'une phrase est ambiguë, si, en l'écoutant, il l'interprète implicitement dans un certain contexte et ne pense pas aux autres contextes où elle peut prendre un autre sens.

C'est le travail du linguiste de « guider et de dégager l'intuition du sujet parlant de façon assez minime avant de déterminer ce qu'est effectivement sa connaissance de la langue que la perspective mentaliste de Chomsky prend pour objet d'étude, de même l'étude du langage fondée sur le corpus presuppose la connaissance de la langue que la perspective behavioriste de Chomsky prend pour objet d'étude, de même que les grammaires traditionnelles proposent l'acquisition de la langue comme dans d'autres domaines, elles est un préalable nécessaire à l'étude du comportement, dans la mesure où on ne saurait étudier le comportement sans prendre en compte les capacités qui le quident et qui consistent en certaines structures cognitives. L'étude de la compétence prime sur celle de la performance et doit la précéder. Chomsky souligne que l'hypothèse de travail qu'il n'y a pas de théorie de la performance sans une compréhension de la compétence sous-jacente (Chomsky 1975), et l'objet de la linguistique est donc d'étudier les capacités mentales du locuteur qui constituent à proprement parler sa maîtrise de la langue. Tel est le sens positif du mentalisme prôné par Chomsky : la linguistique est donc comprise comme une partie de la psychologie (voir par exemple Chomsky 1975, trad. p. 49). Chomsky a coutume de présenter le type de recherche qu'il propose sous la forme de trois questions fondamentales⁴ : quelle est la connaissance de la langue maternelle acquise par un locuteur-auditeur natif ? comment cette connaissance a-t-elle été acquise ? comment cette connaissance est-elle utilisée par le locuteur ? 12Les deux premières questions, renvoyant respectivement à la description de la compétence et au problème de l'acquisition du langage, sont, depuis le début des années soixante, au cœur du programme de recherche chomskyan. La dernière question est en revanche considérée par Chomsky comme hors de portée de la science. Chomsky distingue en effet ce qu'il appelle les « problèmes » des « mystères » (Chomsky 1975) : les « problèmes » peuvent être abordés scientifiquement, alors que les « mystères » sont des questions que la science n'a pas, ou du moins pas encore, les moyens de traiter. Si la question de l'usage du langage, ou de la performance, est un mystère, c'est qu'elle fait intervenir une forme de créativité, de liberté, qui n'est pas modélisable⁵. 13La perspective mentaliste de Chomsky, qui accorde la priorité à la connaissance individuelle qu'à tout locuteur de la grammaire de sa langue, s'oppose non seulement au behaviorisme mais à tout un courant de la philosophie contemporaine qui accordait la priorité au langage comme un fait public, un fait social, qui existe d'abord dans la communauté linguistique ou collectivement, avant d'exister pour l'individu. Pour Chomsky au contraire, il y a de bonnes raisons de penser que la réalité sociale d'une langue dépend des mécanismes psychologiques grâce auxquels un locuteur compétent produit et interprète les phrases de la langue. 14Chomsky propose donc d'étudier les structures mentales sur lesquelles reposent les règles qui régissent le comportement linguistique.

Mais comment accéder à la compétence du locuteur ? 15Jusqu'alors, la linguistique est essentiellement fondée sur les études de corpus. La linguistique structuraliste américaine post-bloomfieldienne retient de la méthodologie behavioriste l'idée qu'il faut s'appuyer sur des faits observables, en l'occurrence les énoncés prononcés, suivant la définition du langage proposée par Bloomfield : « La totalité des énoncés qui peuvent être produits dans une communauté linguistique est le langage de cette communauté linguistique » (Bloomfield 1933, p. 155. Ma traduction).

Que ces corpus soient constitués par des énoncés ou par des textes, ils représentent la source des données utilisées par les linguistes (voir par exemple Harris 1951, p. 12, ou Hockett 1947, p. 322). 16En même temps qu'il propose d'adopter une nouvelle perspective sur la nature du langage, Chomsky introduit une nouvelle source de données pour l'étudier. Il s'agit de recourir aux intuitions des locuteurs (à commencer par celles du linguiste lui-même) sur les phrases de leur langue maternelle, et plus précisément aux jugements qu'ils peuvent produire sur l'acceptabilité de certaines phrases⁶. 17Pour autant, il ne s'agit pas de revenir à l'introspection, que Chomsky critique comme méthodologie en sciences (Chomsky 1968, trad. p. 65 ; 1980, trad. p. 227). En effet, les intuitions des locuteurs natifs ne constituent pas l'explication, comme c'était le cas dans la psychologie introspective, où les principes d'explication sont tenus pour être immédiatement accessibles. Ces intuitions constituent au contraire ce qu'il y a d'expliquer, la matière même de la linguistique (Chomsky 1964, p. 79). Du point de vue de Chomsky, les jugements des locuteurs natifs sur l'acceptabilité des phrases de leur langue ne constituent pas en eux-mêmes une connaissance objective fiable de la structure syntaxique et sémantique de la langue. Comme le souligne Newmeyer (1983, p. 151g), un jugement (Chomsky 1965, trad. p. 38). Par exemple, un locuteur peut ne pas se rendre compte immédiatement qu'une phrase est ambiguë, si, en l'écoutant, il l'interprète implicitement dans un certain contexte et ne pense pas aux autres contextes où elle peut prendre un autre sens.

C'est le travail du linguiste de « guider et de dégager l'intuition du sujet parlant de façon assez minime avant de déterminer ce qu'est effectivement sa connaissance de la langue que la perspective behavioriste de Chomsky prend pour objet d'étude, de même que les grammaires traditionnelles proposent l'acquisition de la langue comme dans d'autres domaines, elles est un préalable nécessaire à l'étude du comportement, dans la mesure où on ne saurait étudier le comportement sans prendre en compte les capacités qui le quident et qui consistent en certaines structures cognitives. L'étude de la compétence prime sur celle de la performance et doit la précéder. Chomsky souligne que l'hypothèse de travail qu'il n'y a pas de théorie de la performance sans une compréhension de la compétence sous-jacente (Chomsky 1975), et l'objet de la linguistique est donc d'étudier les capacités mentales du locuteur qui constituent à proprement parler sa maîtrise de la langue. Tel est le sens positif du mentalisme prôné par Chomsky : la linguistique est donc comprise comme une partie de la psychologie (voir par exemple Chomsky 1975, trad. p. 49). Chomsky a coutume de présenter le type de recherche qu'il propose sous la forme de trois questions fondamentales⁴ : quelle est la connaissance de la langue maternelle acquise par un locuteur-auditeur natif ? comment cette connaissance a-t-elle été acquise ? comment cette connaissance est-elle utilisée par le locuteur ? 12Les deux premières questions, renvoyant respectivement à la description de la compétence et au problème de l'acquisition du langage, sont, depuis le début des années soixante, au cœur du programme de recherche chomskyan. La dernière question est en revanche considérée par Chomsky comme hors de portée de la science. Chomsky distingue en effet ce qu'il appelle les « problèmes » des « mystères » (Chomsky 1975) : les « problèmes » peuvent être abordés scientifiquement, alors que les « mystères » sont des questions que la science n'a pas, ou du moins pas encore, les moyens de traiter. Si la question de l'usage du langage, ou de la performance, est un mystère, c'est qu'elle fait intervenir une forme de créativité, de liberté, qui n'est pas modélisable⁵. 13La perspective mentaliste de Chomsky, qui accorde la priorité à la connaissance individuelle qu'à tout locuteur de la grammaire de sa langue, s'oppose non seulement au behaviorisme mais à tout un courant de la philosophie contemporaine qui accordait la priorité au langage comme un fait public, un fait social, qui existe d'abord dans la communauté linguistique ou collectivement, avant d'exister pour l'individu. Pour Chomsky au contraire, il y a de bonnes raisons de penser que la réalité sociale d'une langue dépend des mécanismes psychologiques grâce auxquels un locuteur compétent produit et interprète les phrases de la langue. 14Chomsky propose donc d'étudier les structures mentales sur lesquelles reposent les règles qui régissent le comportement linguistique.

Mais comment accéder à la compétence du locuteur ? 15Jusqu'alors, la linguistique est essentiellement fondée sur les études de corpus. La linguistique structuraliste américaine post-bloomfieldienne retient de la méthodologie behavioriste l'idée qu'il faut s'appuyer sur des faits observables, en l'occurrence les énoncés prononcés, suivant la définition du langage proposée par Bloomfield : « La totalité des énoncés qui peuvent être produits dans une communauté linguistique est le langage de cette communauté linguistique » (Bloomfield 1933, p. 155. Ma traduction).

Que ces corpus soient constitués par des énoncés ou par des textes, ils représentent la source des données utilisées par les linguistes (voir par exemple Harris 1951, p. 12, ou Hockett 1947, p. 322). 16En même temps qu'il propose d'adopter une nouvelle perspective sur la nature du langage, Chomsky introduit une nouvelle source de données pour l'étudier. Il s'agit de recourir aux intuitions des locuteurs (à commencer par celles du linguiste lui-même) sur les phrases de leur langue maternelle, et plus précisément aux jugements qu'ils peuvent produire sur l'acceptabilité de certaines phrases⁶. 17Pour autant, il ne s'agit pas de revenir à l'introspection, que Chomsky critique comme méthodologie en sciences (Chomsky 1968, trad. p. 65 ; 1980, trad. p. 227). En effet, les intuitions des locuteurs natifs ne constituent pas l'explication, comme c'était le cas dans la psychologie introspective, où les principes d'explication sont tenus pour être immédiatement accessibles. Ces intuitions constituent au contraire ce qu'il y a d'expliquer, la matière même de la linguistique (Chomsky 1964, p. 79). Du point de vue de Chomsky, les jugements des locuteurs natifs sur l'acceptabilité des phrases de leur langue ne constituent pas en eux-mêmes une connaissance objective fiable de la structure syntaxique et sémantique de la langue. Comme le souligne Newmeyer (1983, p. 151g), un jugement (Chomsky 1965, trad. p. 38). Par exemple, un locuteur peut ne pas se rendre compte immédiatement qu'une phrase est ambiguë, si, en l'écoutant, il l'interprète implicitement dans un certain contexte et ne pense pas aux autres contextes où elle peut prendre un autre sens.

C'est le travail du linguiste de « guider et de dégager l'intuition du sujet parlant de façon assez minime avant de déterminer ce qu'est effectivement sa connaissance de la langue que la perspective behavioriste de Chomsky prend pour objet d'étude, de même que les grammaires traditionnelles proposent l'acquisition de la langue comme dans d'autres domaines, elles est un préalable nécessaire à l'étude du comportement, dans la mesure où on ne saurait étudier le comportement sans prendre en compte les capacités qui le quident et qui consistent en certaines structures cognitives. L'étude de la compétence prime sur celle de la performance et doit la précéder. Chomsky souligne que l'hypothèse de travail qu'il n'y a pas de théorie de la performance sans une compréhension de la compétence sous-jacente (Chomsky 1975), et l'objet de la linguistique est donc d'étudier les capacités mentales du locuteur qui constituent à proprement parler sa maîtrise de la langue. Tel est le sens positif du mentalisme prôné par Chomsky : la linguistique est donc comprise comme une partie de la psychologie (voir par exemple Chomsky 1975, trad. p. 49). Chomsky a coutume de présenter le type de recherche qu'il propose sous la forme de trois questions fondamentales⁴ : quelle est la connaissance de la langue maternelle acquise par un locuteur-auditeur natif ? comment cette connaissance a-t-elle été acquise ? comment cette connaissance est-elle utilisée par le locuteur ? 12Les deux premières questions, renvoyant respectivement à la description de la compétence et au problème de l'acquisition du langage, sont, depuis le début des années soixante, au cœur du programme de recherche chomskyan. La dernière question est en revanche considérée par Chomsky comme hors de portée de la science. Chomsky distingue en effet ce qu'il appelle les « problèmes » des « mystères » (Chomsky 1975) : les « problèmes » peuvent être abordés scientifiquement, alors que les « mystères » sont des questions que la science n'a pas, ou du moins pas encore, les moyens de traiter. Si la question de l'usage du langage, ou de la performance, est un mystère, c'est qu'elle fait intervenir une forme de créativité, de liberté, qui n'est pas modélisable⁵. 13La perspective mentaliste de Chomsky, qui accorde la priorité à la connaissance individuelle qu'à tout locuteur de la grammaire de sa langue, s'oppose non seulement au behaviorisme mais à tout un courant de la philosophie contemporaine qui accordait la priorité au langage comme un fait public, un fait social, qui existe d'abord dans la communauté linguistique ou collectivement, avant d'exister pour l'individu. Pour Chomsky au contraire, il y a de bonnes raisons de penser que la réalité sociale d'une langue dépend des mécanismes psychologiques grâce auxquels un locuteur compétent produit et interprète les phrases de la langue. 14Chomsky propose donc d'étudier les structures mentales sur lesquelles reposent les règles qui régissent le comportement linguistique.

Mais comment accéder à la compétence du locuteur ? 15Jusqu'alors, la linguistique est essentiellement fondée sur les études de corpus. La linguistique structuraliste américaine post-bloomfieldienne retient de la méthodologie behavioriste l'idée qu'il faut s'appuyer sur des faits observables, en l'occurrence les énoncés prononcés, suivant la définition du langage proposée par Bloomfield : « La totalité des énoncés qui peuvent être produits dans une communauté linguistique est le langage de cette communauté linguistique » (Bloomfield 1933, p. 155. Ma traduction).

Que ces corpus soient constitués par des énoncés ou par des textes, ils représentent la source des données utilisées par les linguistes (voir par exemple Harris 1951, p. 12, ou Hockett 1947, p. 322). 16En même temps qu'il propose d'adopter une nouvelle perspective sur la nature du langage, Chomsky introduit une nouvelle source de données pour l'étudier. Il s'agit de recourir aux intuitions des locuteurs (à commencer par celles du linguiste lui-même) sur les phrases de leur langue maternelle, et plus précisément aux jugements qu'ils peuvent produire sur l'acceptabilité de certaines phrases⁶. 17Pour autant, il ne s'agit pas de revenir à l'introspection, que Chomsky critique comme méthodologie en sciences (Chomsky 1968, trad. p. 65 ; 1980, trad. p. 227). En effet, les intuitions des locuteurs natifs ne constituent pas l'explication, comme c'était le cas dans la psychologie introspective, où les principes d'explication sont tenus pour être immédiatement accessibles. Ces intuitions constituent au contraire ce qu'il y a d'expliquer, la matière même de la linguistique (Chomsky 1964, p. 79). Du point de vue de Chomsky, les jugements des locuteurs natifs sur l'acceptabilité des phrases de leur langue ne constituent pas en eux-mêmes une connaissance objective fiable de la structure syntaxique et sémantique de la langue. Comme le souligne Newmeyer (1983, p. 151g), un jugement (Chomsky 1965, trad. p. 38). Par exemple, un locuteur peut ne pas se rendre compte immédiatement qu'une phrase est ambiguë, si, en l'écoutant, il l'interprète implicitement dans un certain contexte et ne pense pas aux autres contextes où elle peut prendre un autre sens.

C'est le travail du linguiste de « guider et de dégager l'intuition du sujet parlant de façon assez minime avant de déterminer ce qu'est effectivement sa connaissance de la langue que la perspective behavioriste de Chomsky prend pour objet d'étude, de même que les grammaires traditionnelles proposent l'acquisition de la langue comme dans d'autres domaines, elles est un préalable nécessaire à l'étude du comportement, dans la mesure où on ne saurait étudier le comportement sans prendre en compte les capacités qui le quident et qui consistent en certaines structures cognitives. L'étude de la compétence prime sur celle de la performance et doit la précéder. Chomsky souligne que l'hypothèse de travail qu'il n'y a pas de théorie de la performance sans une compréhension de la compétence sous-jacente (Chomsky 1975), et l'objet de la linguistique est donc d'étudier les capacités mentales du locuteur qui constituent à proprement parler sa maîtrise de la langue. Tel est le sens positif du mentalisme prôné par Chomsky : la linguistique est donc comprise comme une partie de la psychologie (voir par exemple Chomsky 1975, trad. p. 49). Chomsky a coutume de présenter le type de recherche qu'il propose sous la forme de trois questions fondamentales⁴ : quelle est la connaissance de la langue maternelle acquise par un locuteur-auditeur natif ? comment cette connaissance a-t-elle été acquise ? comment cette connaissance est-elle utilisée par le locuteur ? 12Les deux premières questions, renvoyant respect

Elle fait l'hypothèse que la valeur positive du paramètre, celle autorisant les sujets nuls, est la valeur par défaut. Cela expliquerait qu'on trouve des constructions sans sujet chez les enfants anglophones. Son hypothèse reste cependant controversée. 109Un autre point de discussion important porte sur la nature des paramètres : certains linguistes génératifs 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 génératifs : 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 génératifs 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'inne 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'inne 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 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 différentes. (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 dissimilables que le chinois, le finlandais ou le gallois ? (Pollock 1997, p. 114) 114Lorsque P & P propose une théorie de ce type, on peut se poser la question 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 étrictement la forme » (Chomsky 1981a, trad.

p. 21) 115L'approche « P & P » permet par là au modèle chomskien 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 génératifs 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 génératifs 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 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 minimalisté » et la simplification de la Grammaire universelle 118Dans les années 1990, la grammaire générative a connu une nouvelle évolution avec l'introduction du « Programme minimalisté ».

Le « Programme minimalisté » peut être considéré comme un pas de plus 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 minimalisté (voir Chomsky 1980a, p. 214sq).

119Le « Programme minimalisté » 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 descriptives 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). 120Le « Programme minimalisté », 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 génératifs 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 minimalisté ». Selon cette conception, les paramètres sont liés aux propriétés de base de certains mots (en termes lexicaux des paramètres, 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 articulatoire-perceptuel (dit AP) 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 minimalisté » 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 ininterprétables. 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 a 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'outilingue 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). 124La perspective minimalisté 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 ou 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 minimalisté » 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 minimalisté » donnent une dimension plus concrète et plus réaliste au modèle de la faculté de langage proposé par le programme de recherche chomskien. Les « Principes et Paramètres » fournissent un cadre général pour conceptualiser la notion d'inévitabilité et les relations entre inné et acquis, entre grammaire universelle et expérience linguistique. Le « Programme minimalisté », tout en poursuivant dans cette voie, ouvre également des perspectives de recherche sur l'évolution du langage.