

30 JOURS POUR

DEVENIR

MENTALISTE

APPRENDRE LE MENTALISME & L'ART DE LA MANIPULATION MENTALE

Par Félix Boussa

apprendre-a-manipuler.com

L'INSTITUT
PANDORE

30 jours pour devenir mentaliste

*Apprendre le mentalisme et l'art de la
manipulation mentale*

Par Félix Boussa
apprendre-a-manipuler.com

Édité par l'Institut Pandore

Correction par Théa, Christophe Tafani-Dereeper et Sophie Loir
(sophie@institut-pandore.com).

ISBN : 978-2-9539663-0-5

© Institut Pandore, 2011-2014

Le code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L.122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause est illicite » (art. L. 122-4)

Cette représentation ou reproduction par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

Préface

Ce livre a été écrit dans la continuité des diverses formations que j'ai eu le plaisir de proposer en entreprise ou sur mon site Internet. Vos questions, vos remarques et vos idées m'aident à me remettre en question et à m'améliorer dans ce que je fais depuis 20 ans.

J'ai le désir de rencontrer virtuellement chaque lecteur de mon livre s'il le souhaite. Pour cela, nous avons mis en place avec mon éditeur un système de questions/réponses **gratuit et privé** à cette adresse :

Accéder à l'espace questions/réponses :
apprendre-a-manipuler.com/question

Vous pouvez vous y rendre pour me rencontrer et me poser toutes vos questions sur le mentalisme et sur le contenu de ce livre. Je me ferai une joie de vous répondre le plus rapidement possible .

Lire un livre sans pouvoir communiquer avec son auteur me semble être une totale hérésie en 2014. Prenons le taureau par les cornes et brisons cette mauvaise habitude.

J'espère sincèrement avoir l'occasion de discuter et d'échanger avec vous et pourquoi pas de vous aider dans votre apprentissage du mentalisme.

Très bonne lecture à vous,
Félix Boussa

SOMMAIRE

Préface.....	5
Introduction.....	1
COMPRENDRE LES GRANDS PRINCIPES DU MENTALISME.....	4
Le mentalisme n'existe-t-il que dans les séries TV ?.....	5
À quoi sert le mentalisme au quotidien ?.....	6
Le mentalisme « magique » sur la scène.....	8
La liberté d'esprit mentaliste.....	8
LES GRANDES TECHNIQUES DE MANIPULATION MENTALE.....	12
L'effet Barnum.....	13
La technique de la demande singulière.....	14
Le « parce que ».....	15
Le regard droit dans les yeux.....	15
La technique de l'engagement.....	16
La preuve sociale.....	18
Le syndrome de Gröger.....	19
L'expérience de Milgram.....	20
La synchronisation PNL.....	21
Le réflexe de Pavlov.....	23
La dissonance cognitive.....	24
La méthode des statistiques.....	25
DÉVELOPPEZ VOTRE CHARISME ET VOTRE INFLUENCE SOCIALE. .28	
Le manque de confiance en vous.....	29
La méthode des concepts opérationnels.....	30
Plus de charisme grâce à la voix.....	33
Aborder des inconnus sans aucune gêne.....	37
APPRENDRE LA MANIPULATION MENTALE PAR LA PRATIQUE.....	41
La manipulation mentale, est-ce que c'est mal ?.....	42
Manipuler un inconnu dans une grande surface.....	43
La technique de la peur-soulagement pour demander un service.....	45

Démasquer un menteur grâce à la manipulation mentale.....	49
La méthode pour apprendre à mentir comme un pro.....	51
Faire dire « oui » à n'importe qui, n'importe quand.....	53
Injecter une image subliminale dans l'esprit.....	56
Injecter une émotion dans l'esprit d'une personne.....	60
Fabriquer votre premier ancrage.....	62
6 techniques d'influence pour persuader et influencer facilement.....	65
10 techniques d'analyse pour ne plus vous faire manipuler...	67
Petits jeux psycho qui prouvent la faiblesse du cerveau humain.....	72
TECHNIQUES ET EXPÉRIENCES DE MENTALISME.....	77
Quelles différences entre manipulation et mentalisme ?.....	78
Développer votre sens de l'observation.....	79
Découvrir les micro-expressions et l'empathie.....	84
Exercice d'analyse des micro-expressions.....	86
Avoir 3 ou 4 secondes d'avance sur votre entourage.....	87
Les dictionnaires universels des gestes et des micro- expressions.....	90
Créer des micro-expressions chez vos interlocuteurs.....	92
Détecter les micro-expressions en situation réelle.....	93
Introduction au profilage.....	95
À quoi sert le cold-reading au quotidien ?.....	96
Comment fonctionne le cold-reading ?.....	97
Sur quoi repose le cold-reading ?.....	98
Comment améliorer votre grille d'analyse cold-reading ?....	100
L'exercice cold-reading des 3 passions.....	102
Les 2 pièges du cold-reading.....	104
Comment vérifier vos conclusions cold-reading ?.....	105
Utiliser le cold-reading pour manipuler.....	105
LES 10 PLUS GRANDS « BULLSHITS » DE TOUS LES TEMPS, EXPLIQUÉS ET DÉMYSTIFIÉS.....	108

10. Si vous êtes créatif alors vous êtes « cerveau droit ». Si vous êtes logique, vous êtes plutôt « cerveau gauche ».....	109
9. Certaines personnes ont une bonne mémoire photographique, d'autres non.....	110
8. Notre cerveau se décompose en 3 cerveaux bien distincts : reptilien, limbique et humain.....	111
7. La position du regard est un indicateur fiable pour détecter le mensonge.....	112
6. La synergologie est une science qui permet d'associer chaque geste à une émotion ou un sentiment.....	114
5. Nous utilisons 10 % de notre cerveau.....	115
4. Graphologie : étudier l'écriture d'une personne permet d'en savoir plus sur elle.....	116
3. VAKOG, MBTI & KWML : ces tests permettent de tout savoir de vos interlocuteurs.....	117
2. Une simple liste de critères factuels permet de détecter un psychopathe dans notre entourage.....	120
1. La loi d'attraction est une loi de la nature.....	121
CONCLUSION.....	123

Introduction

Dans ma vie personnelle, on me demande souvent à quoi servent le mentalisme et la manipulation au quotidien. J'ai pris l'habitude – peut-être à tort – de ne pas répondre à cette question.

Vous connaissez probablement des gens autour de vous qui n'ont aucun sens de la critique sociale. Ils n'analysent jamais leurs interlocuteurs, ils sont incapables d'éviter les grands pièges de la manipulation mentale, ils ne cherchent jamais à comprendre le fonctionnement des choses.

Disons que la vie est un jeu vidéo. Vous avez deux solutions :

1. finir le jeu sans chercher à débloquentous 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 débloquentous les objets cachés, à devenir le meilleur joueur de l'histoire.

Je dirais que 90% des gens sur la planète jouent leurs vies sans chercher à tout débloquentous. Les 10% restant sont des gens comme vous et moi a priori : ils cherchent à comprendre ce qu'il se passe autour d'eux.

Alors, à quoi sert le mentalisme au quotidien ? À tricher au « jeu de la vie ». Le mentalisme sert à deviner les pensées des gens, il sert à analyser, décrypter, décoder les interactions sociales. Le mentalisme permet de mieux comprendre la manipulation des masses orchestrée par les médias et les politiques. En clair, le mentalisme est un code de triche pour ceux qui veulent aller plus vite, plus fort,

plus intelligemment.

C'est ma vision du mentalisme et je vous la présenterai en détail tout au long de cet ouvrage, en illustrant mes explications par des exercices et des techniques pratiques qui vous serviront réellement au quotidien.

La première partie du livre présente ma philosophie du mentalisme et ce qu'elle peut vous apporter. Nous découvrirons ensuite les plus grandes techniques de manipulation mentale, utilisées au quotidien contre vous, et comment les utiliser à bon escient.

Nous passerons ensuite à des exercices de développement personnel qui vous aideront à améliorer votre charisme et votre influence naturelle.

La troisième partie du livre quant à elle, vous permettra de mettre en pratique des dizaines de nouveaux exercices de manipulation à l'usage de votre vie personnelle et professionnelle. La quatrième partie vous présentera les grands outils du mentaliste, comme l'analyse non-verbale et le *cold-reading*.

Pour terminer, je vous présenterai les 10 plus grandes arnaques du mentalisme et du développement personnel, sobrement intitulées des *bullshits*.

Et pourquoi ce titre « 30 jours pour devenir mentaliste » ? Je recommande souvent à mes lecteurs de se forcer à pratiquer un nouvel exercice par jour pour sentir une réelle progression dans leur formation. Fixez-vous cet objectif d'un mois : au bout de 30 jours, regardez derrière vous et faites le point sur les choses que le mentalisme vous a apporté.

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 !

Comprendre les grands principes du mentalisme

Associer « mentalisme » au mot « philosophie » peut vous faire sourire. En 2014, le mentalisme est pour beaucoup de gens un concept purement commercial porté par les séries TV, rien de plus.

Et pourtant... pour ceux qui s'y intéressent en profondeur, le mentalisme n'est rien de moins qu'une très belle philosophie de vie.

Tout cela doit vous paraître encore bien flou et présomptueux. Laissez-moi vous faire découvrir le mentalisme comme vous ne l'avez sûrement jamais vu.

Le mentalisme n'existe-t-il que dans les séries TV ?

Vous venez d'acheter un livre qui s'appelle « 30 jours pour devenir mentaliste », alors espérons que non !

Trêve de plaisanterie. Admettons-le : il est difficile de parler de mentalisme sans penser à la série « The Mentalist ». Qu'on l'aime ou non, qu'on la regarde ou non, elle est devenue incontournable dans le petit monde du mentalisme.

Patrick Jane est un super héros moderne. Il est capable de tout comprendre, de tout mémoriser et de manipuler à peu près n'importe qui. Il incarne ce que beaucoup de gens considèrent comme LE Mentaliste, avec un grand M.

En réalité, Jane est un stéréotype du mentaliste et ses pouvoirs sont exagérés. Cependant tout n'est pas à jeter. Les techniques qu'il utilise se basent toujours sur quelque chose de concret : soit de la psychologie, soit de l'hypnose, soit des théories sociologiques.

Lorsqu'il manipule un interlocuteur, il utilise fréquemment des techniques bien rodées comme la technique de l'engagement, des ancrages, et d'autres que nous verrons plus tard.

Améliorer ses relations, prendre confiance en soi, avoir plus de charisme, tout cela intéresse les Hommes depuis la nuit des temps. Voilà en quoi consiste le mentalisme : utiliser ce que la science nous apprend, au travers de la psycho, pour nous améliorer et combler nos faiblesses. J'aurai l'occasion d'en reparler plus tard mais ma vision du mentalisme exclue toute considération spirituelle, religieuse ou métaphysique.

L'un des plus grands pièges du mentalisme consiste à tomber dans ce que j'appelle vulgairement des « bullshits ». C'est-à-dire des escroqueries intellectuelles. Citons-en quelques-unes : la graphologie, la théorie « cerveau droit, cerveau gauche », la synergologie, la loi d'attraction. La dernière partie du livre est entièrement consacrée à tout cela.

À quoi sert le mentalisme au quotidien ?

La majorité des lecteurs qui s'intéressent au mentalisme le font pour une seule et bonne raison : régler un problème dans leur vie.

Ce problème peut être par exemple un manque de confiance en soi. Un manque de charisme. Une envie d'apprendre la manipulation, d'apprendre à lire dans les pensées des gens ou au contraire d'apprendre à se protéger des manipulateurs (qu'il s'agisse de personnes physiques ou des médias et des politiques). Même si ça ne saute pas aux yeux, ces 5 problématiques sont intimement liées.

Tout au long du livre, vous découvrirez des techniques et des exercices qui vous aideront concrètement à avancer dans la bonne direction. C'est ce que j'appelle le mentalisme pratique.

Parallèlement, j'espère vous donner envie d'en savoir plus sur la science, la psychologie, la sociologie et même sur la philosophie classique. Le mentalisme ouvre un nombre incalculable de portes sur des sujets intellectuels passionnants. C'est ce que j'appelle la philosophie mentaliste. Il ne s'agit plus d'agir pour vous améliorer, mais de réfléchir et de vous poser des questions.

En règle générale, les béotiens s'intéressent d'abord à la pratique. C'est normal : apprendre à manipuler les autres, apprendre à devenir plus charismatique, c'est excitant. Petit à petit, les plus curieux creusent et comprennent que le mentalisme n'est pas qu'une simple boîte à outils.

Le mentalisme, c'est un peu comme le karaté. En façade, le karaté semble être un bête sport de combat. En réalité derrière le côté « bagarre », il existe un vrai état d'esprit : discipline, respect, honneur, courage. Pour s'intéresser à l'état d'esprit et lui accorder un intérêt, il faut d'abord s'intéresser à la pratique. Lorsqu'on devient connaisseur, on ne peut plus considérer l'aspect pratique sans l'aspect philosophique.

Être mentaliste, c'est toujours se demander pourquoi les choses fonctionnent ainsi, pourquoi les gens pensent-ils comme ça, et... pourquoi est-ce que « moi » je pense comme ça ? Curiosité et scepticisme sont les mots-clés.

Le mentalisme « magique » sur la scène

À côté du mentalisme psychologique dont je vous parle depuis le début, il existe une branche du mentalisme « magie de spectacle ». Ce sont les mentalistes que l'on voit à la télévision et qui font des tours vraiment impressionnants ! Deviner à quoi pense quelqu'un, deviner son métier, etc.

Tous ces mentalistes sont des magiciens : leurs tours sont truqués (dans le bon sens du terme). Ils ont des astuces, des jeux de cartes spéciaux, des trucs de magicien. Ils font le même travail que le magicien qui fait sortir un lapin de son chapeau à une différence près, ils utilisent un emballage marketing : le mentalisme. Autrement dit, ils vous font croire que tout réside dans leurs pouvoirs mentaux. Ce livre n'aborde pas le mentalisme de spectacle. Je respecte et j'apprécie cet art, mais ce n'est pas celui vers lequel je me suis tourné.

Avant de débiter la pratique pure, je me permets de vous présenter la dernière brique de la philosophie mentaliste. Il s'agit pour moi de la plus importante.

La liberté d'esprit mentaliste

S'il y a bien une chose qui est commune aux milliers de mentalistes que j'ai pu rencontrer depuis 5 ans, c'est leur réticence face aux médias. Je m'excuse de généraliser si ce n'est pas votre cas mais dans le cadre du mentalisme, je n'ai encore jamais rien lu de tel :

« Je regarde les journaux télévisés tous les jours et j'approuve tout ce qu'ils disent ! »

Ce que recherchent 99,9% des mentalistes en herbe, c'est une indépendance psychologique et intellectuelle. Il y a un pur désir de liberté. Une envie inhabituelle d'être maître de soi, de ses opinions, de ses choix. Je dis « inhabituelle » parce que beaucoup de gens se fichent d'être libre intellectuellement autour de nous.

C'est le pilier de ma philosophie de vie mentaliste : la liberté d'esprit. Il m'est inconcevable d'être pris en otage intellectuellement par une idéologie quelconque.

C'est dans le cadre de cette envie de liberté que j'ai découvert, il y a une dizaine d'années, la philosophie du scepticisme.

Une doctrine anti-idéologie

Le scepticisme est une doctrine philosophique selon laquelle la pensée humaine ne peut déterminer aucune vérité avec certitude. Autrement dit : il ne sert à rien de savoir si l'on a tort ou raison, il est beaucoup plus intéressant, d'un point de vue psychologique et sociologique, de comprendre pourquoi les gens pensent qu'ils ont raison.

Un regard sceptique ne juge pas les croyants, il cherche à comprendre pourquoi ils croient. Un sceptique ne juge pas une personne raciste, il cherche à comprendre pourquoi elle est raciste.

Cette façon de considérer les choses me paraît essentiel dans le cadre du mentalisme. Manipuler, influencer, analyser les gens, deviner leurs pensées : tout cela équivaut à comprendre les gens. On ne peut pas devenir mentaliste en restant campé sur ses positions. Le scepticisme vous aidera à vous imposer cette ouverture d'esprit si elle n'est pas naturelle chez vous.

Le scepticisme permet aussi d'atteindre ce que les grecques appelaient *l'ataraxia*. Le sceptique ne prenant pas part aux affrontements idéologiques mais préférant les analyser, il parvient à rejoindre une quiétude naturelle qui l'éloigne des conflits haineux.

Pourquoi l'idéologie est-elle dangereuse ?

L'idéologie est une manière d'obtenir des réponses à toutes ses questions de manière très mécanique. Les idéologies dictent aux gens ce qu'ils doivent penser. En adhérant par exemple à un parti politique idéologique, l'individu reçoit un « pack d'idées » auquel il doit adhérer en bloc. Certaines nuances sont possibles au sein d'une idéologie, mais ça n'a dans le fond guère d'importance.

Se perdre dans l'idéologie est dangereux pour deux raisons. 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,

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.

Les grandes techniques de manipulation mentale

Comme je vous l'ai expliqué précédemment, le mentalisme est une sorte de grosse boîte à outils dans laquelle vous trouverez entre autres le *cold-reading*, la manipulation mentale, l'analyse du langage corporel, l'art du mensonge, et bien d'autres choses encore.

Cette première partie du livre est consacrée à l'un de mes sujets favoris : la manipulation mentale. Découvrons ensemble les techniques de manipulation les plus efficaces et les plus utilisées autour de vous.

Nous retrouverons ces techniques dans des exercices pratiques par la suite. N'hésitez pas à compléter votre lecture en suivant les liens proposés sur les prochaines pages. Ce n'est pas obligatoire, mais Internet offre cette possibilité magique de pouvoir toujours en apprendre d'avantage.

L'effet Barnum

Si vous ne croyez pas à l'horoscope, vous vous êtes déjà demandé comment cela pouvait avoir autant de succès. Comment se fait-il que les gens se retrouvent aussi bien dans leurs horoscopes tous les jours ? C'est justement grâce à l'effet Barnum.

L'effet Barnum, c'est l'effet selon lequel les individus acceptent la description que l'on fait de leur personnalité si celle-ci reste suffisamment vague.

Il a été théorisé en 1948 par le Docteur Forer, qui a demandé à ses élèves de répondre à un test de personnalité. Une fois le test terminé, Forer jeta toutes les copies et envoya la même analyse en réponse à tous ses élèves :

« Vous avez besoin d'être aimé et admiré, et pourtant vous êtes critique avec vous-même. Vous avez certes des points faibles dans votre personnalité, mais vous savez généralement les compenser [...] »

Il demanda ensuite à chaque étudiant de noter la pertinence de l'évaluation de sa personnalité sur une échelle de 0 (médiocre) à 5 (excellent). La moyenne fut de 4,26. Reconduite, l'expérience donna des résultats similaires.

Les voyants utilisent beaucoup l'effet Barnum pour améliorer leurs prédictions. En restant suffisamment vagues, ils arrivent à faire accepter à peu près n'importe quoi à leurs clients.

Un autre biais va souvent de paire avec l'effet Barnum : il s'agit du biais de confirmation. Si un individu croit à l'horoscope ou aux voyants, il aura toujours tendance à mémoriser les affirmations qu'il estime juste et à oublier (ou ignorer) les fausses affirmations. Barnum et biais de confirmation forment un formidable duo manipulateur.

La technique de la demande singulière

Une demande singulière consiste à demander un service peu banal. Par exemple : « Est-ce que je peux t'emprunter ton téléphone pendant 3 minutes et 40 secondes, s'il te plaît ? Promis, c'est juste le temps qu'il me faut pour régler une affaire importante ! ». Une précision aussi extrême stimulera la curiosité de votre interlocuteur qui s'intéressera plus naturellement à votre demande.

Les bénévoles d'ONG qui demandent de l'argent dans la rue utilisent

régulièrement cette technique pour accoster les gens (souvent sans se rendre compte eux-même qu'ils utilisent une technique de manipulation bien connue).

Le « parce que »

La méthode du « parce que » consiste simplement à expliquer « pourquoi » vous demandez un service à quelqu'un. Une expérience simple a parfaitement démontré cette technique il y a plusieurs années : sur son lieu de travail, une femme (participante à l'expérience) souhaitait faire des photocopies. Arrivée à la photocopieuse, elle demanda dans un premier temps à l'homme qui était devant elle : « Excusez-moi, puis-je passer devant vous ? Je n'ai que 3 pages » Dans cette situation, 6 hommes sur 10 la laissèrent passer. Dans un deuxième temps, elle modifia sa demande : « Excusez-moi, puis-je passer devant vous ? Parce que j'ai des photocopies à faire, et je n'ai que 3 pages. » Cette fois, 9 hommes sur 10 la laissèrent passer.

Le fait d'expliquer pourquoi l'on demande service à notre interlocuteur lui laisse moins de place pour réagir et pour s'y opposer. On installe en quelque sorte une petite culpabilité dans son esprit. Il devient difficile de lutter contre cette culpabilité grâce au « parce que » qui justifie clairement et légitimement votre demande.

Le regard droit dans les yeux

Regarder une personne « droit dans les yeux » n'est pas une technique à proprement parler, c'est plus un réflexe à avoir. Vous devez y penser à chaque fois que vous entamez une discussion.

Regarder quelqu'un droit dans les yeux vous confère une aura de confiance et un charisme que vous ne pouvez pas négliger. Forcez-vous : dès que vous sentez votre regard s'échapper, reconcentrez-vous et fixez votre interlocuteur bien dans les yeux.

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

La technique de l'engagement

Cette technique consiste à demander un petit service à votre interlocuteur avant de lui en demander un plus important. Elle utilise le concept de « dissonance cognitive » que nous verrons plus tard.

La preuve la plus évidente de cette technique consiste à demander l'heure à un passant dans la rue avant de lui demander 50 centimes pour prendre votre bus. Vous engagez votre interlocuteur avec une première question (« Excusez-moi monsieur, quelle heure est-il, s'il vous plaît ? ») puis vous lui demandez finalement un service plus important qu'il aura du mal à refuser.

Pour la petite histoire, cette technique a été théorisée en 1960 par Kiesler puis décrite plus précisément en 2000 par Joule et Beauvois. Beaucoup d'expériences ont été conduites pour formaliser la théorie de l'engagement. Le fait de demander l'heure puis de l'argent a d'ailleurs été le scénario d'une expérience scientifique menée dans le cadre de la découverte de cette théorie.

Par extension du concept d'engagement, on parle aussi de « soumission librement consentie ». En d'autres termes, il s'agit d'engager un individu à accomplir une action qu'il n'aurait en temps normal jamais accompli, par le biais de diverses méthodes manipulatoires. En lui faisant croire qu'il est à l'origine de cette action (« c'est moi qui ai voulu le faire »), il lui devient difficile de faire marche arrière sans qu'il ne se contredise complètement. Et comme personne n'aime se contredire, il a peu de chance de revenir sur sa décision.

La manipulation par l'ego est un excellent levier de soumission librement consentie. Imaginons une discussion entre deux individus :

- *Tu peux le faire, allez, t'es un mec ou quoi ?*
- *Oui je suis un mec, je le fais si je veux, où est le problème ?*

La seconde personne, en réagissant aux menaces de la première et en accomplissant l'action, aura tendance à se convaincre qu'elle l'a fait d'elle-même, parce qu'elle « est un mec ». Pas pour autre chose.

Une expérience amusante et pertinente a été menée sur des enfants en 1975. Dans 3 classes d'élèves de 8 à 11 ans, des chercheurs ont distribué des sachets de bonbons à chaque élève.

Dans la première classe, ils ont demandé aux élèves de garder la classe propre en jetant le sachet à la poubelle à la fin de l'heure. Dans la seconde classe, ils ont dit aux enfants qu'ils étaient propres et ordonnés. Dans la troisième classe, ils n'ont rien dit.

C'est sans surprise dans la seconde classe que le plus d'enfants ont

jeté leur sachet à la poubelle. Cette stratégie de manipulation s'appelle l'étiquetage et se rapproche de l'effet Pygmalion. Il s'agit comme son nom l'indique de présupposer le caractère d'un individu en lui « collant » une étiquette pour que cette présupposition s'accomplisse naturellement.

La preuve sociale

La preuve sociale est un principe sociologique selon lequel un individu ne sachant quoi faire ou quoi penser aura tendance à adopter le comportement ou le point de vue d'autres personnes. La preuve sociale intervient fréquemment dans la vie de tous les jours dans les lieux publics, où l'individu a tendance à perdre son indépendance psychologique.

Ce principe rejoint aussi ma comparaison avec « l'esprit et la boîte à perles », détaillée dans l'introduction à la philosophie mentaliste : une personne qui n'a pas d'opinion sur un sujet précis aura tendance à suivre l'avis de la masse qui l'entoure, ou des médias (qui semblent représenter l'avis général pour beaucoup de gens).

Cette situation vous est peut-être familière : vous arrivez à la gare et vous voyez trois files d'attente aux guichets. Deux d'entre elles s'étendent sur plusieurs mètres et la troisième est presque vide pourtant, personne ne s'y rend. Pourquoi ? Parce que personne n'ose. Il suffirait qu'une personne s'y rende pour que le reste des voyageurs la suivent. Ce comportement est aussi induit par la preuve sociale.

Le syndrome de Gröger

Le syndrome de Gröger est un syndrome psychologique découvert en 1928 par Jacques Gröger. Il énonce qu'une affirmation est généralement considérée comme vraie lorsque celle-ci a été nommée, énoncée et illustrée comme étant une vérité scientifique.

...

En réalité, le syndrome de Gröger n'existe pas. Si vous l'avez pris au sérieux, vous venez d'en être victime. Il est facile de faire croire n'importe quoi à n'importe qui en utilisant les mots « loi de », « règle de » ou « syndrome de ».

Ce faux syndrome peut être utilisé lorsque vous manquez de rhétorique dans une conversation un peu épineuse, ou pour faire croire quelque chose de très précis (et de très faux) à un interlocuteur. Bonne foi s'abstenir. Malheureusement, les magazines, les médias et beaucoup de gens usent et abusent du syndrome de Gröger. Parfois sans s'en rendre compte.

Beaucoup d'« études scientifiques » diffusées par les médias ne servent qu'à illustrer des opinions politiques. Encore pire : certaines études sont en réalité de vulgaires sondages.

Dernier exemple en date : la loi d'attraction. Vous en avez peut-être entendu parler si vous fréquentez des sites Internet de développement personnel. Cette loi n'a rien de scientifique mais se trouve crédibilisée davantage par son appellation de « loi » que par son principe même. J'en parle en détail dans le dernier chapitre du livre.

L'expérience de Milgram

L'expérience de Milgram est une expérience de psychologie réalisée entre 1960 et 1963 par le psychologue américain Stanley Milgram. Il cherchait à évaluer le degré d'obéissance d'un individu devant une autorité qu'il juge légitime, et à analyser le processus de soumission à l'autorité, notamment quand elle induit des actions qui posent des problèmes de conscience au sujet.

Trois personnes entrent en jeu dans cette expérience : un scientifique, un sujet et un acteur. Le sujet était amené à infliger des chocs électriques à un autre participant, qui était en réalité un acteur. La majorité des sujets a continué à infliger des chocs électriques allant jusqu'à 450V à l'autre participant simplement sur la demande du scientifique qui encadrait l'expérience.

L'effet Milgram fait référence à une pression autoritaire plus ou moins légitime sur un individu. Notre statut social impact directement nos relations avec les autres.

Même si cela paraît évident, il est bon de le rappeler : influencer un individu est plus facile lorsqu'à ses yeux, notre position sociale est supérieure à la sienne. Il pourrait donc être parfois préférable de jouer un rôle pour convaincre, dissuader ou persuader un interlocuteur lorsque nécessaire.

Le « syndrome de Milgram » devient d'autant plus intéressant lorsqu'il est couplé à l'effet de halo. L'effet de halo est un biais qui affecte la perception des individus. C'est ce qu'on appelle vulgairement entre nous la première impression : beaucoup de gens essaient de se conforter dans leur première impression. S'ils vous ont jugé comme étant « le rigolo de service », ils vont chercher, tout

au long de votre discussion, des éléments concrets qui justifient leur première impression. On appelle ça l'effet de halo. C'est pour cette raison qu'il est difficile de se défaire d'une mauvaise première impression.

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

La synchronisation PNL

Si vous n'avez jamais entendu parler de la PNL (Programmation neuro-linguistique), il s'agit pour faire simple d'un gros « sac » plein d'outils et de théories permettant de s'améliorer soi-même et d'améliorer ses relations sociales. De mon point de vue, la PNL et le mentalisme sont un peu concurrents : ils ont le même but, utilisent presque les mêmes fondations (en l'occurrence la psychologie) mais ils se différencient malgré tout sur beaucoup d'autres aspects plus profonds. Les PNListes inventent parfois leurs propres théories tandis que les mentalistes utilisent souvent des briques déjà existantes dans l'optique de toujours rester proche de la science.

Je dirai peut-être du mal de la PNL un peu plus tard dans ce livre, mais la synchronisation est à mon sens l'une de ses plus belles trouvailles.

Il s'agit, comme son nom l'indique, de se synchroniser sur la personne en face de soi. Sans tomber dans du pur mimétisme, se

synchroniser veut dire :

- utiliser les mêmes mots que votre interlocuteur ;
- se tenir dans la même position si possible ;
- parfois faire les mêmes gestes que lui.

Pour les mots, cela paraît assez logique. On imagine mal une personne s'exprimer dans un langage très soutenu face à une personne s'exprimant en argot. Sans tomber dans cet extrême, il est important de calquer votre vocabulaire et vos champs lexicaux sur ceux de votre interlocuteur si vous souhaitez créer une osmose. Réduisez au maximum les signaux de différences entre lui et vous.

Concernant la position du corps c'est la même chose : si par exemple la personne en face de vous se tient de manière décontractée, faites de même. Enfin la gestuelle : si vous repérez un petit tic gestuel chez votre interlocuteur (il se touche les cheveux, il se gratte le menton, etc.) n'hésitez pas à faire de même.

Le mimétisme aide à créer une relation de confiance. Couplée avec une bonne entente, la synchronisation vous aidera à créer des liens forts plus facilement. Les gens s'identifieront à vous et auront plus d'empathie parce qu'ils se retrouveront en vous d'une certaine manière.

Vladimir Poutine, ancien des services secrets, a souvent été pris en flagrant délit de synchronisation lors de rendez-vous présidentiels, notamment avec Obama. Lorsque que le président des USA remettait sa cravate, on voyait Poutine faire de même. Lorsqu'il touchait les boutons de sa veste, Poutine faisait la même chose quelques secondes plus tard. Avant de pouvoir se synchroniser,

encore faut-il bien analyser son interlocuteur et identifier les comportements à reproduire. Nous apprendrons cela ensemble par la suite.

Le réflexe de Pavlov

Ivan Pavlov est l'auteur d'une expérience très connue : en conditionnant son chien, il a réussi à le faire saliver dès qu'il activait le tic-tac d'un métronome. On parle de « réflexe pavlovien ». Comment s'y est-il pris ? À chaque fois qu'il donnait à manger à son chien et que celui-ci salivait devant sa gamelle, Pavlov allumait un métronome.

Au bout de quelques mois, Pavlov n'avait qu'à mettre en route le métronome pour faire saliver son chien. Ce réflexe de Pavlov est très utilisé dans le dressage des animaux, mais aussi dans la manipulation mentale et en développement personnel.

Avec les humains, on parle plus « d'ancrage » que de manipulation pavlovienne. Nous apprendrons à créer des ancrages plus tard, au cours de différents exercices. Pour faire simple, ancrer une émotion permet de déclencher automatiquement cette émotion chez votre interlocuteur grâce à un stimulus externe (un mot, une chanson, une odeur...). C'est en quelques sortes, comme si vous disposiez d'un interrupteur permettant de mettre la personne dans telle ou telle émotion à votre convenance.

On utilise souvent deux exemples très connus pour illustrer le principe d'ancrage. Le premier est celui du gâteau qui sort du four : rien que d'y penser, on sent cette odeur, et on se remémore inconsciemment des bons moments de notre enfance.

Le deuxième exemple est celui du parfum maternel. Il arrive que les mères pulvérisent un peu de leur parfum sur un mouchoir ou un bout de tissu pour le donner à leurs enfants avant d'aller à l'école. Même 15 ou 20 ans après, sentir ce même parfum fait rejaillir des émotions et des souvenirs. Il s'agit dans les deux cas d'un ancrage olfactif.

La dissonance cognitive

On pourrait passer une vie à en discuter. C'est un concept sociologique absolument passionnant que j'aborderai souvent dans cet ouvrage. La dissonance cognitive est un processus qui intervient lorsque vos actes ne coïncident pas avec votre façon de penser. L'exemple le plus simple est le cas des fumeurs : un fumeur sait pertinemment que fumer tue, pourtant il continue. Pour réduire la dissonance entre « je sais que fumer tue » et « je fume », il trouvera tout un tas de prétextes qui le conforteront dans son choix, en se disant par exemple : « De toutes façons, je vais bien mourir un jour, alors bon... ! » ou encore « si on se privait de tout ce qui tue, on ne prendrait jamais la voiture et on ne mangerait pas au MacDo ! ».

Nous avons déjà vu un exemple de dissonance cognitive dans le cadre de la manipulation avec la technique de l'engagement citée précédemment. Dans le contexte précis de l'engagement, un individu agissant contre ses idées (parce qu'il a été manipulé) subira une dissonance cognitive. Pour réduire cette dissonance, il s'efforcera de penser « qu'il a agit en son âme et conscience » plutôt que d'avouer qu'il a été manipulé.

La dissonance cognitive a aussi son importance lorsqu'on tente de convaincre ou de convertir quelqu'un à notre cause. Lorsqu'un

individu est soumis à un argument qui va à l'encontre de ses croyances, il cherchera à réduire la dissonance entre cet argument et ses croyances par plusieurs moyens : soit en niant l'argument en bloc (« tu dis n'importe quoi ! »), soit en cherchant d'autres personnes qui partagent son avis (« tu dis n'importe quoi, plein d'autres gens pensent comme moi »).

Voici un autre exemple de dissonance cognitive plutôt édifiant. Je suis persuadé que vous trouverez un lien entre l'explication fantaisiste qui va suivre et le comportement de personnes dans votre entourage. Dans la fable d'Ésope intitulée « Le Renard et les Raisins », le renard voit des raisins en hauteur et souhaite les manger. Malheureusement ils sont trop haut pour qu'il puisse les attraper. Il décide finalement que les raisins ne valent pas la peine d'être mangés, parce qu'ils sont sûrement trop acides ou trop peu mûrs.

Le renard a donc tenté de réduire la dissonance entre « Je veux les raisins » et « je ne peux pas les atteindre ». Au lieu de les ignorer, il a préféré les critiquer faute de pouvoir les obtenir.

Tous ces biais sont importants à connaître : ils permettent à la fois de mieux comprendre le comportement des gens autour de nous, et aussi de mieux exploiter certaines failles psychologiques chez nos interlocuteurs.

La méthode des statistiques

Je vous ai déjà fait le coup avec le syndrome de Gröger, alors je vous épargne une seconde blague. Voici une phrase qu'accepteront sans broncher la majorité de vos interlocuteurs :

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 bouche en bouche. Un « 70 % » peut rapidement devenir un « 10 % » après avoir traversé plusieurs conversations.

Autre problème : les chiffres, tirés d'études ou de sondages, servent souvent à appuyer un argument de fond. Il n'est plus la peine de démontrer que les sondages politico-médiatiques sont très souvent orientés. Les questions (ou les réponses) sont conçues de telle sorte que le sondeur puisse orienter la réponse des sondés.

Pour toutes ces raisons, je vous conseille de vous méfier des chiffres lors de débats ou de discussions sérieuses.

Ces techniques de manipulation nous serviront de base tout au long de l'ouvrage. Il en existe d'autres, bien souvent dérivées de celles présentées, que vous pourrez découvrir en faisant preuve de curiosité à l'égard de la psychologie sociale.

Passons maintenant à la pratique pure, avec des exercices et des mises en situation bien réelles.

***Développez votre
charisme et votre
influence sociale***

Le manque de confiance en vous

Le manque de confiance est la source de beaucoup de problèmes importants dans les rapports humains : déséquilibre relationnel dans les couples, relation pro « dominant/dominé », timidité handicapante, etc.

Il me paraît difficilement concevable d'apprendre l'art de la manipulation et le mentalisme en général sans acquérir une bonne confiance en vous. C'est pour cette raison que cette troisième partie du livre est entièrement dédiée à cela.

Rappelez-vous de l'effet de halo dont je parlais tout à l'heure : plus vous 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 indélicate. 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 répartie : les symptômes du manque de confiance aident les manipulateurs à profiter de vous.

Prenons la situation inverse : si vous souhaitez apprendre à manipuler, convaincre, séduire, alors vous devez aussi avoir confiance en vous. Cela paraît assez évident.

Nous allons voir différents exercices et autant de techniques qui vous aideront à prendre confiance en vous de manière très

mécanique. Autrement dit, ce livre n'est pas une thérapie. Il s'agit de vous donner des méthodes astucieuses qui vous rempliront d'énergie et de confiance rapidement, et suffisamment pour vous aider à accomplir de grandes choses dans votre quotidien.

Ces exercices sont importants puisque le chapitre suivant abordera des mises en situation parfois un peu « osées » dans lesquelles vous apprendrez à mettre à profit toutes les techniques de manipulation que nous avons vu précédemment.

Si vous êtes déjà du genre très confiant en règle générale, ce chapitre pourrait vous sembler inutile. N'en soyez pas si sûr : découvrir de nouvelles techniques de socialisation ne peut pas faire de mal. Le mentalisme et la manipulation à proprement parler commenceront au chapitre suivant.

Voici un premier exercice qui vous aidera à échauffer votre cerveau 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 votre sens de la répartie et de la discussion. Voyons tout de suite de quoi il s'agit.

Dans un sketch qu'il présente sur scène, Franck Lepage (entre autres humoriste), utilise 17 mots « bidons » qu'il appelle des concepts opérationnels pour former des phrases totalement aléatoires.

Si vous avez un ordinateur ou un téléphone sous la main, vous

trouvez cette vidéo à l'adresse suivante.

Voir le sketch de Franck Lepage
www.apprendre-a-manipuler.com/lepage

Il est assis à une table et devant lui se trouve des petits cartons. Sur chaque carton est inscrit un mot bidon. 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 pioche 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 politique 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 piochant ses cartons un par un :

« Mesdames messieurs, je voudrai revenir sur une notion essentielle, il s'agit de la question des habitants et des acteurs. Si nous voulons considérer les habitants comme des acteurs, c'est-à-dire si nous voulons réaliser avec eux un authentique diagnostic partagé, qui prenne véritablement en compte la dimension interculturelle, alors, à l'heure de la décentralisation, ce que nous appelons encore citoyenneté doit nécessairement s'inscrire dans

une optique de proximité [...]. »

Et ainsi de suite. Cet 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'ont en réalité ni queue, 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, modulaire, 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 suggéré et, en prenant des mots au hasard dans cette liste, construisez une phrase. Amusez-vous !

"J'ai entendu dire que des scientifiques avaient modularisé de manière exponentielle la haute-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 désinhiberez.

Faites cet exercice lorsque vous êtes seul dans votre chambre ou dans votre bureau. Vous ressentirez immédiatement des bienfaits.

Si vous n'y arrivez pas là tout de suite c'est un peu normal : vous lisez un livre, vous êtes probablement refermé sur vous-même. Prenez l'air, changez-vous les idées et réessayez.

Plus de charisme grâce à la voix

L'exercice précédent donne une grande énergie intérieure. Passons à un exercice de charisme.

C'est un avis assez personnel mais j'estime que la voix compte pour 60 % dans l'éloquence et le charisme. Le reste c'est la gestuelle, le look, le choix des mots que l'on emploie.

Pour devenir charismatique, il faudra travailler votre voix. Travailler votre gestuelle est un plus mais lorsqu'on est au téléphone, lorsqu'on parle dans un micro, ou quand on est au restaurant, la gestuelle a nécessairement moins d'importance que la voix. C'est pourquoi j'insiste dessus.

J'ai découvert une technique qui permet de passer d'une voix fluette, monocorde et sans intérêt à une voix puissante qui accroche l'oreille.

Avez-vous déjà regardé des discours en anglais ? Les orateurs anglais donnent l'impression d'être naturellement plus charismatiques que les orateurs français. J'en ai discuté avec une professeure de langue à l'université, et elle a confirmé mon impression. Cette différence d'éloquence provient de l'endroit d'où sort le son de la voix.

Un français fait sortir les mots de sa bouche et de son nez. C'est le palais qui parle et qui crée les sons. Un anglais fait sortir les mots de

sa gorge, et ça change tout.

Essayez de dire « oh yeaaaaaah », comme une rockstar américaine qui hurle dans un micro sur scène. Ces stars utilisent une voix rauque qui provient de leur gorge. C'est de cette manière que parlent les anglophones naturellement. Ça leur donne un timbre de voix et une puissance naturelle que les Français n'ont pas.

Bien entendu, vous pouvez être Français et parler de la gorge, ce n'est heureusement pas incompatible. Le fait est que la langue française et ses mots n'incitent pas les locuteurs à parler avec la gorge. Les sons français peuvent se construire avec le palais.

Plusieurs personnalités françaises sont des exemples parfaits de voix de gorge :

- Gérard Depardieu ;
- Jean Reno ;
- Ingrid Betancourt ;
- Johnny Hallyday ;

Comment parler avec la gorge ?

Voici 4 techniques que j'utilise avec mes élèves lorsque je suis en formation, pour inciter à parler avec la gorge.

Technique 1 : émettre un vulgaire son de gorge

Le son le plus facile à sortir avec la gorge, c'est « heuuuuuuuu ». Il faut sentir un grain dans ce « heuu », il faut qu'il vienne de la gorge.

Un peu à la manière d'un bain de bouche, lorsque vous mettez la tête en arrière et que vous gargarisez. En faisant ça, vous sentirez ce que « parler avec la gorge » peut vouloir dire.

Technique 2 : se tenir correctement

Se tenir correctement influence incroyablement la voix que l'on a. Une chaîne Youtube, consacrée à la voix, illustre parfaitement le principe :

<http://www.apprendre-a-manipuler.com/univoix>

Résumons la méthode. En parlant la tête « plutôt en arrière » (sans exagérer) les résonateurs du cou sont obstrués. Au contraire, lorsque vous parlez en orientant votre menton vers le bas, vous permettez à votre voix d'être plus ronde, plus chaude. Imaginez-vous tenir un livre en équilibre sur le sommet de votre crâne. Vous seriez un peu obligé de pencher le menton en avant pour le faire tenir. C'est exactement cette position qui est préconisée.

Penser à la position de votre tête est mission impossible lorsque vous serez dans une situation de stress. Essayez d'y penser régulièrement au quotidien lorsque vous travaillerez votre voix, pour que la position devienne naturelle.

Technique 3 : ne pas rentrer le ventre

Faites le test : rentrez votre ventre, remplissez-vous d'air, coupez

vos souffle. Vous devriez avoir les épaules hautes et rigides. C'est la position absolument opposée qu'il faut adopter pour avoir une voix puissante. Autrement dit : ventre relâché, épaule décontractée, et le souffle non bloqué.

Technique 4 : bouchez votre nez

Prononcez une phrase au hasard (par exemple « je veux devenir mentaliste ») et écoutez-vous. Puis, bouchez-vous le nez et prononcez de nouveau cette phrase. Si vous entendez une énorme différence de son, alors vous parlez avec le nez. Si le son est exactement le même (à l'exception des sons « N » et « M » nécessairement altérés), alors vous parlez avec la gorge.

Il y a mille et une chose à travailler pour devenir plus charismatique, mais la voix me semble être la plus importante de toutes.

N'hésitez pas à vous enregistrer avec un téléphone portable en lisant un texte ou en travaillant l'exercice des concepts opérationnels. Si vous vous mettez vous-même mal à l'aise ou si vous vous endormez... alors continuez à travailler.

Je termine cette partie sur le charisme de la voix avec quatre conseils « en vrac ».

1. **Ne pas dire de « heu ».** Les « heu » ou autres mots d'hésitation font dé-grin-go-ler le charisme. Préférez laisser des blancs (qui peuvent accroître considérablement le charisme par ailleurs) plutôt que ce genre d'interjections.
2. **Ne pas parler fort.** Je n'ai jamais rencontré de personnes charismatiques qui parlaient fort. Se faire entendre ne veut

pas dire être écouté. Au contraire.

3. **Ne pas parler vite.** Tout comme parler fort, parler vite est rédhibitoire pour le charisme. Regardez des vidéos de Depardieu ou de Reno, ils parlent de manière lente. C'est hypnotisant.
4. **Éviter le langage familier.** Les « j'sais », « t'sais », « j'ne » ruinent aussi le charisme. Formez tous vos mots. Avez-vous déjà entendu un étranger qui parle le français? Les étrangers apprennent le « beau » français (comme nous le « bel anglais »). Ils forment toujours leurs mots entièrement, ce qui leur donne un petit charisme naturel.

Travaillez l'exercice des concepts opérationnels en le cumulant avec les exercices de voix. Vous pouvez vous entraîner quand vous avez du temps libre, mais je vous recommande de surtout vous entraîner juste avant un moment où vous avez besoin d'énergie et de confiance en vous. C'est à ce moment précis que ces deux exercices se révéleront incontournables.

Aborder des inconnus sans aucune gêne

On voit parfois à la télévision des « coaches en séduction » qui demande à de pauvres introvertis d'aller accoster une femme dans la rue pour lui demander son numéro de téléphone. D'un point de vue pédagogique, ça équivaut à demander à un phobique du vertige de sauter de la tour Eiffel sans parachute.

Dans une optique toute autre que celle de séduire des inconnues dans la rue, je vous propose 3 missions de confiance qui permettent

de mettre en pratique les exercices de voix appris précédemment, entre autres.

Ces 3 missions sont tout simplement parfaites pour vous « dégourdir » socialement, pour gagner en confiance et vous revitaliser. Vous forcer à parler à des inconnus activera une sorte de « chimie interne » qui vous libérera. Je suis sûr que vous en avez déjà fait l'expérience un jour dans votre vie !

C'est un peu comme se forcer à sourire pour être plus heureux. Les coachs en développement personnel qui aident des introvertis à devenir plus sûrs d'eux raffolent de cette méthode. Ils la présentent toujours comme un miracle de la nature, c'est amusant. Voici cette méthode miracle : le simple fait de rire ou sourire bêtement rend heureux. Essayez maintenant si vous n'avez jamais tenté l'expérience ! Et bien pour ma part, je suis convaincu que parler à des inconnus procure un bienfait similaire encore plus fort qu'un sourire forcé. Commençons !

Première mission

Obligez-vous à sourire à au moins 10 personnes inconnues dans la rue, dans le bus, au travail, ou à l'école. Quand vous croisez leur regard, souriez. Point final. Faites ça avec 10 personnes et passez à la suite. Pas la peine de faire un grand sourire charmeur, simplement un petit sourire social.

Votre complexe de l'inconnu sera déjà bien réduit à la fin de la mission.

Seconde mission

Obligez-vous à demander l'heure à 10 personnes inconnues. « Bonjour, excusez-moi, vous avez l'heure s'il vous plaît ? » ou bien « Bonjour, excusez-moi, où se trouve la rue de la Paix s'il vous plaît » ? Quelle que soit la réponse, dites « merci, au revoir ».

Ces deux premières missions ne demandent pas un effort surhumain même pour quelqu'un d'un peu timide. Et vous verrez une énergie en vous absolument colossale. Si vous n'êtes pas convaincu, je vous en prie, essayez une fois avant de juger.

Troisième mission

C'est la troisième et dernière mission du programme : il s'agit de prendre la parole avec un vendeur, un SDF ou un bénévole de AIDS ou Greenpeace qui squattent devant les gares SNCF.

Ces gens sont généralement en attente de discussions. Les bénévoles, les serveurs, les vendeurs : ils attendent des interactions avec leurs clients. Ce sont des cibles idéales pour démarrer un dialogue, aussi futile soit-il.

Lancez des sujets de conversations bidons, mais faites le bien. Ne dites pas « il fait froid aujourd'hui » ! Dites plutôt « Vous n'avez pas froid à rester ici toute la journée ? ». Posez une question ouverte. En faisant les 3 exercices à la suite, vous ne ressentirez aucune difficulté. C'est un crescendo pédagogique idéal.

Comme les autres exercices que je vous recommande, je conseille de les pratiquer sur votre temps libre par plaisir, mais aussi et surtout avant un événement pour lequel vous avez besoin d'être gonflé à

bloc. Cela peut paraître surprenant, mais parler avec des inconnus donne une immense énergie intérieure, même si c'est pour échanger quelques futilités.

Les exercices et les mises en situation qui suivront demanderont parfois une bonne dose de confiance en vous. Comme je le dis souvent, on n'apprend pas le mentalisme assis devant son ordinateur ou en lisant bêtement des livres théoriques.

Il est nécessaire de passer à la pratique le plus tôt possible pour vivre réellement ce que l'on découvre sur le papier. C'est le moment ou jamais de vous lancer !

***Apprendre la
manipulation mentale
par la pratique***

La manipulation mentale, est-ce que c'est mal ?

Apprendre à manipuler les gens ce n'est ni profiter d'eux, ni les utiliser comme des marionnettes.

Les informaticiens apprennent à écrire du code informatique souvent compliqué. Ce code fait fonctionner les logiciels que nous utilisons tous au quotidien. Comprendre le code informatique nous permettrait de mieux exploiter et mieux comprendre nos ordinateurs.

Les mentalistes, eux, apprennent à lire et exploiter le « code source » des relations sociales. Apprendre la manipulation, c'est décortiquer chacune de nos relations sociales pour mieux les comprendre et pourquoi pas, mieux les exploiter.

Pourquoi ma conjointe est-elle distante depuis 1 mois ? Pourquoi cet inconnu m'a-t-il agressé de la sorte ? Comment plaire à mon nouveau patron ? Comment aborder ce rendez-vous pro qui me fait si peur ?

Toutes ces questions peuvent être abordées par le biais de la manipulation, c'est-à-dire en cherchant à analyser le fonctionnement de nos relations sociales.

Pardonnez cette tautologie mais la manipulation mentale est malsaine si on l'utilise pour faire le mal. Je n'ai jamais rencontré de gens sains et honnêtes devenir maléfiques après avoir découvert la manipulation mentale. Au contraire, les gens malsains n'ont pas attendu de lire un livre sur le mentalisme pour pourrir la vie de leur entourage.

Cela étant dit, découvrons ensemble un premier exercice de manipulation mentale très important dans votre apprentissage.

Manipuler un inconnu dans une grande surface

Qu'il s'agisse de vouloir manipuler, influencer ou convaincre, l'image que l'on transmet est primordiale.

Pour vous entraîner à développer votre force de conviction et à soigner votre allure, je vous recommande un exercice de manipulation dans une grande surface. Plus précisément dans une grande surface *hi-tech* comme la Fnac ou Boulanger.

Rendez-vous dans l'un de ces magasins et observez les gens qui cherchent à acheter un ordinateur, un appareil photo ou n'importe quel autre appareil *hi-tech*. Une grande partie d'entre eux n'y connaît rien. Au pire, ils achètent au petit bonheur la chance. Au mieux, ils demandent l'avis d'un vendeur qui caresse toutes les marques dans le sens du poil pour faire des ventes.

Cet exercice vous apprendra deux choses importantes. La première est que l'avis d'un total inconnu influence énormément les gens. Vous découvrirez le pouvoir d'influence naturel que nous avons les uns sur les autres si vous en doutez encore.

D'autre part, cet exercice vous aidera à vérifier votre niveau de crédibilité, d'éloquence et d'influence sur d'illustres inconnus.

Une fois que vous avez repéré une personne seule qui cherche visiblement à acheter un ordinateur, rapprochez-vous d'elle l'air de rien, et faites semblant de regarder les mêmes ordinateurs qu'elle. Lorsque son choix semble se porter sur une machine en particulier,

accostez-la poliment :

Aïe, vous regardez cet ordi ? C'est une vraie catastrophe. Tous les PC Asus que j'ai acheté ces dernières années sont partis à la poubelle parce que la carte mère a grillé. Cette marque ne vaut plus rien. Si vous ne voulez pas perdre 700 ou 800€, prenez autre chose [...]

Inventez l'argumentaire que vous souhaitez. Le but étant simplement de convaincre votre interlocuteur du bien fondé de votre mauvaise expérience.

En faisant moi-même l'exercice et en le faisant faire par des collaborateurs qui souhaitaient découvrir le mentalisme, j'ai isolé plusieurs techniques qui permettent d'obtenir de meilleurs résultats. Les 2 techniques ci-dessous concernent cet exercice mais sont extrapolables dans bien d'autres situations.

1. La projection

Les agents immobiliers le font souvent : pour vendre un appartement, ils essaient par tous les moyens de faire en sorte que les visiteurs se projettent. « Là vous avez le salon, imaginez-y votre canapé et vos meubles, il y a beaucoup de places ! ».

Dans l'exercice de l'ordinateur c'est la même chose : faites en sorte que la personne se projette dans une situation pénible, en l'occurrence l'ordinateur qui crash et donc une grosse perte de temps et d'argent. La projection est une méthode de manipulation classique et efficace. Vous devez vous synchroniser au mieux sur votre interlocuteur, c'est-à-dire vous rapprocher au plus près de sa

manière de voir les choses et de parler.

2. Le regard droit dans les yeux

En vous confrontant physiquement à la personne grâce à un regard franc, vous inspirerez plus confiance. Cela peut paraître évident, mais créer un contact oculaire n'est pas naturel pour tout le monde. Certains de mes collaborateurs, sans s'en rendre compte, ne regardaient jamais leurs interlocuteurs droit dans les yeux pendant l'exercice ! C'est une immense erreur, vous vous en doutez.

Cet exercice est une entrée en matière très intéressante parce qu'il vous permettra de juger de votre pouvoir de persuasion à froid, avec un inconnu. Passons à d'autres exercices pratiques.

La technique de la peur-soulagement pour demander un service

La connivence peur-soulagement est un grand classique chez les manipulateurs toxiques, les gourous et les culpabilisateurs en tout genre. Il s'agit aussi d'une arme politique.

Les médias instaurent souvent un climat de peur (en parlant de terrorisme ou de xénophobie, par exemple) et les politiques se chargent de proposer immédiatement des solutions en légiférant ou grâce à des beaux discours démagogiques. On parle ici de « peur-soulagement ». Je vous rassure, nous allons l'utiliser ici en des termes bien plus éthiques.

Lorsque j'ai utilisé cette technique pour la première fois sans m'en rendre compte, je me suis longtemps demandé comment la mettre

en place simplement dans la vie de tous les jours. J'ai finalement trouvé un mode d'emploi qui me convient.

Il suffit de trouver un petit quelque chose qui angoisse votre interlocuteur sans non plus le traumatiser. Déclenchez cette angoisse quelques minutes avant de la résoudre.

L'exercice d'aujourd'hui consiste à utiliser la technique « peur-soulagement » sur un proche à qui vous avez besoin de demander un service.

L'exemple que je vais utiliser est le suivant : votre conjointe a prévu une sortie en amoureux ce week-end mais cela ne vous enchante guère... Vous avez accepté sa proposition mais entre temps, votre meilleur ami vous a proposé d'aller le voir à son match de basket, chose que vous adorez par-dessus tout. Vous cherchez le bon moment pour expliquer à votre moitié que vous devez annuler votre après-midi romantique.

C'est un exemple cliché et un peu macho, je vous l'accorde. J'aurais pu prendre la situation opposée, ça n'a absolument aucune importance. La technique marchera de la même manière dans n'importe quelle autre situation similaire.

Revenons à l'exemple. Je vous rappelle que vous cherchez le bon moment pour annoncer quelque chose de potentiellement vexant à votre moitié. Pour « fabriquer » ce moment opportun, nous allons utiliser la technique de la « peur-soulagement ». Quelques jours avant le « jour J », vous êtes en voiture avec votre conjointe, vous rentrez à la maison après avoir fait les courses. Cinq minutes avant d'arriver à la maison, vous lui dites :

« Mince... je me demande si on a bien fermé le gaz en partant tout à l'heure... » ou « Attend je crois que j'ai perdu les clefs en faisant les courses, je ne les trouve plus... »

Laissez l'angoisse s'installer pendant quelques minutes – 4 ou 5 minutes – ça sera suffisant pour réussir votre coup. Une fois arrivés chez vous, vous vous rendez compte ensemble que rien de grave n'est arrivé et vous retrouvez vos clefs comme par magie dans la poche de votre pantalon. Après la peur, le soulagement. C'est à partir de ce moment précis que le « moment opportun » a lieu pour demander un service à la personne manipulée.

Alors bien sûr, ne lui sautez pas dessus n'importe comment pour vous débarrasser de la besogne. Attendez 5-10 minutes qu'elle ait pu se relaxer après l'angoisse que vous lui avez procurée.

Il y a un tas de petites situations du quotidien qui angoissent sans traumatiser :

- un bout de papier sur le pare-brise de la voiture qui fait penser, de loin, à un PV ;
- une porte que l'on a oublié de fermer ;
- un robinet de gaz qui est peut-être resté ouvert ;
- un four qui est resté allumé ;
- une fenêtre grande ouverte sur la rue ;
- un téléphone portable introuvable dans vos poches ou votre sac ;

- un ordinateur qui ne s'allume plus (alors qu'il s'agit juste de la prise qui est mal branchée).

Peu importent la personne que vous manipulez et le service que vous souhaitez lui demander. L'idée générale est d'instaurer un climat de peur pendant quelques minutes, puis d'apporter rapidement la solution à l'angoisse. Les gens sont bien plus influençables et enclins à vous venir en aide après une période de peur.

Essayez cet exercice aujourd'hui en demandant un service à l'un de vos proches. Par exemple, de vous déposer devant votre lieu de travail ou votre école, ou encore de vous prêter 10 €.

Voilà comment les chercheurs ont procédé pour théoriser le concept de « peur-soulagement ». Ils mettaient, sur le pare-brise de voitures garées dans la rue, une publicité ressemblant trait pour trait (à quelques mètres) à un procès-verbal. Quand la personne revenait à sa voiture, et s'apercevait finalement que ce n'était pas un PV, on lui demandait de répondre à un assez long questionnaire. Les conducteurs répondaient au questionnaire dans 62 % des cas.

Au contraire les individus du groupe contrôle, c'est-à-dire le groupe des individus qui n'ont pas été confronté à un faux prospectus sur leur voiture, n'ont accepté de répondre au questionnaire que dans 32 % des cas.

Dans cette expérience, la connivence peur-soulagement a pratiquement permis de doubler le taux de participation.

Passons à un registre un peu différent pour l'exercice suivant : il s'agit d'apprendre à détecter le mensonge grâce à la manipulation

mentale.

Démasquer un menteur grâce à la manipulation mentale

La manipulation ne permet pas seulement d'influencer les gens à faire quelque chose pour vous. Nous allons découvrir une technique puissante qui permet de faire avouer un mensonge ou un secret à l'un de vos interlocuteurs.

J'ai fait une expérience pendant un mois et ma conclusion est la suivante : il n'y a pas une journée dans l'année où l'on n'est pas confronté au mensonge. Au moins une fois par jour, nous avons devant nous une personne qui nous ment, ou, à l'inverse, nous mentons. L'exercice du jour va vous aider à démasquer le mensonge ou, au contraire, à très bien mentir.

Mise en situation. Vous avez certainement un projet personnel prévu pour les jours ou les semaines à venir, ou un rendez-vous avec quelqu'un, un coup de main à donner, une soirée importante à laquelle vous avez promis d'assister... En tout cas, quelque chose qui vous tient à cœur, quelque chose de prévu que vous êtes sûr d'accomplir prochainement.

Posez-vous la question suivante : « Qu'est-ce qui m'empêcherait de le faire ? » Cherchez des réponses ! En quelques secondes, plusieurs motifs devraient vous venir à l'esprit.

Moi je prends l'exemple d'un article que j'ai promis d'écrire à plusieurs lecteurs de mon blog. Ce qui m'empêcherait d'écrire cet article, c'est par exemple mon ordinateur qui me lâche. Ou alors que

je tombe malade brutalement, que mon blog disparaisse du jour au lendemain... Plein de bonnes raisons me viennent à l'esprit !

Maintenant, pensez à quelque chose que vous avez promis de faire un jour mais que vous n'avez pas honoré. Une soirée où vous aviez promis d'aller alors que vous avez finalement inventé un gros mensonge pour rester chez vous. Un rendez-vous où vous avez posé un lapin, et j'en passe. Peut-être que ces situations sont en train de se passer dans votre vie, l'exercice sera encore plus facile !

Replongez-vous dans l'une de ces situations où vous aviez promis quelque chose que vous saviez d'avance que vous n'honoreriez pas : si on vous avait posé la question « Qu'est-ce qui vous empêcherait de le faire ? », qu'auriez-vous répondu ? Probablement quelque chose comme « Heuu... je sais pas... ben heu... ».

Prenons un exemple qui ne nous concerne pas pour avoir plus de recul : votre ami Florian est fiancé avec Marie depuis 6 mois. Leurs familles respectives sont persuadées que le mariage est pour bientôt. En réalité, Florian n'a pas envie de se marier avec Marie. Mais ça, personne ne le sait.

Si vous demandez à Florian : « Tu vas demander Marie en mariage ? », il vous répondra quelque chose comme : « Oui bien sûr, parce que je l'aime ! »

Si vous demandez à Florian : « Qu'est-ce qui t'empêcherait de te marier avec Marie ? », il ne saura pas quoi vous répondre. Cette question est simplement la question inverse à celle que tout le monde lui pose depuis des mois.

Sa réponse à la première question est toute prête, il sait y répondre.

Il a appris à y répondre. La question inverse, elle, personne ne la lui a posée. Il n'a jamais imaginé de réponse toute prête.

Si vous avez fait le petit exercice énoncé ci-dessus, vous vous êtes rendu compte que lorsqu'on tient vraiment à honorer une parole, on est rapidement capable de trouver des motifs d'annulation.

Par contre, quand on ment depuis le départ, on a beaucoup de mal à trouver des motifs d'annulation parce que notre mensonge a toujours été basé sur la face inverse. Notre mensonge s'est toujours concentré sur la face "oui, je viendrai" ou "oui, je ferai cela". Pas l'inverse.

Finalement, au quotidien, lorsque vous avez des doutes sur votre interlocuteur, posez-lui la question inverse à celle qui vous vient à l'esprit. Le menteur sera vite déstabilisé. Quant à vous, lorsque vous mentez, préparez vos réponses sous tous les angles possibles. Ne vous laissez pas piéger par une simple question. Entraînez-vous dès aujourd'hui à raisonner de la sorte pour démasquer les menteurs et améliorer vos propres mensonges.

Restons dans le mensonge avec une méthode d'entraînement peu banale.

La méthode pour apprendre à mentir comme un pro

« Manipuler » et « mentir » ont un petit quelque chose en commun. En fait, je pense que le mensonge est une étape obligatoire lorsqu'on apprend à manipuler. Il faut souvent savoir jouer un rôle ou savoir raconter des histoires.

L'exercice du jour est un entraînement intensif au mensonge. Il ne se pratique pas sur une seule journée en réalité, mais sur autant de jours que vous le souhaitez.

Le mensonge est un talent. Il n'y a pas de mystère : il faut s'entraîner pour s'améliorer. Mais s'entraîner en mentant à ses proches... ce n'est pas de très bon goût.

L'exercice d'aujourd'hui consiste à mentir à un inconnu. Pour y arriver, je me suis fixé un défi : mentir à un inconnu chaque jour pendant deux semaines. Cela pouvait être n'importe qui : quelqu'un qui marchait dans la rue, un collègue de travail, un guichetier, un commerçant... Le principal étant que je lui mente.

En mentant délibérément à un inconnu, vous décuplerez cette faculté à cacher les micro-expressions qui trahissent le mensonge. Vous apprendrez à mentir en étant à l'aise dans n'importe quelle situation. Vous gagnerez en confiance et vous améliorerez absolument toutes les capacités qui font de vous un bon menteur et un bon manipulateur.

Voici quelques situations que j'ai mises au point ou simplement imaginées pendant mes deux semaines de mensonge :

- se faire ouvrir la porte d'un immeuble en se faisant passer pour un résidant à l'interphone ;
- conseiller un inconnu dans une boutique sur un article que vous n'avez jamais utilisé ;
- à l'arrêt de bus, demander à quelqu'un ce qu'il faut visiter en ville, parce que vous venez d'arriver ;

- dire à un passant que vous trouvez sa veste superbe et lui demander où il l'a acheté ;
- dans une boutique, faire semblant d'être intéressé par quelque chose qui ne nous intéresse pas du tout ;
- rentrer dans une entreprise en prétextant avoir oublié son sac dans le couloir du 5e étage ;
- inventer un prétexte loufoque mais crédible quand vous arrivez en retard en cours si vous êtes étudiant.

Ces situations sont bénignes mais il n'y a pas d'autres façons d'apprendre à mentir que de mentir. Ne vous embarquez pas dans des situations trop compliquées bien sûr... le but n'est pas de mentir pour faire souffrir des gens ou pour faire perdre du temps aux gens. Il s'agit d'inventer des histoires dans le seul intérêt de vous libérer mentalement.

Essayez d'inventer des petits défis au quotidien. Ces défis vous serviront de prétexte personnel pour entamer la discussion avec des inconnus. Cela doit vous faire penser aux tout premiers exercices du livre sur le sujet, c'est un bon retour aux fondamentaux avec une difficulté supplémentaire.

Sortons du mensonge et revenons à de la pure manipulation mentale, avec une technique originale.

Faire dire « oui » à n'importe qui, n'importe quand

Lorsque vous demandez un service à un ami et qu'il vous répond

« peut-être, je verrai »... Comment devez-vous le prendre ? À dominance « oui » ou à dominance « non » ?

Littéralement, « peut-être » sous-entend « peut-être que oui ». Psychologiquement, c'est la même chose : si quelqu'un vous répond « peut-être », alors il s'engage sur une dominance « oui » avec vous. C'est une bonne chose.

L'idée de l'exercice d'aujourd'hui, c'est de faire dire « peut-être » à une personne à qui vous demandez un service.

La technique est simple : proposez-lui un jeu de hasard. Suggérez-lui par exemple de penser à un nombre entre 1 et 100 : si vous devinez ce nombre, la personne doit accepter votre demande. Sinon, vous la laisserez tranquille.

Vos interlocuteurs accepteront votre demande la plupart du temps par appât du gain. Les gens adorent prendre des risques mesurés avec des jeux de hasard, c'est le principe du loto et des jeux à gratter. Il y a un côté excitant c'est indéniable, même pour une récompense pratiquement inexistante.

Si votre interlocuteur accepte votre compromis, vous avez presque gagné. Vous venez de lui faire dire, implicitement « Ok, je te rendrai service si tu gagnes ». Ceci dit, si elle refuse, laissez tomber pour de bon, au risque de passer pour un gros lourd. Cette technique fonctionne bien pour des petites demandes mais si votre interlocuteur refuse, c'est qu'il ne souhaite pas mettre en jeu le service que vous lui imposez.

Récapitulons : le principe de cette technique est d'amener votre interlocuteur à participer à un petit jeu de hasard. En participant, il

évaluera les risques qu'il prend : s'il gagne, tant mieux pour lui parce qu'il se débarrasse de vous. Dans tous les cas, il évaluera ses chances de perdre et s'imaginera en train d'accomplir votre petit service. Le fait de nous imaginer faire quelque chose rend ce quelque chose moins irréalisable. C'est exactement le même principe de projection que vous avez découvert dans l'un des exercices précédents.

Le jeu du nombre a donc un double intérêt : vous mesurez tout d'abord le niveau d'acceptabilité de votre demande pour votre interlocuteur, et vous le poussez à s'imaginer accomplir votre demande.

Pour mettre en pratique cette technique, j'ai abordé 9 personnes de mon entreprise qui se servaient un café à la machine à café et je leur ai proposé de m'en offrir un. Je ne les connaissais pas particulièrement, nous nous étions simplement déjà entrevus, mais je leur expliquais mon petit jeu tout en plaisantant.

La plupart du temps, elles rigolaient avec moi et acceptaient de jouer. Je perdais à chaque fois, mais en leur demandant ensuite plus sérieusement si elle voulait quand même bien m'offrir un petit café, elles acceptaient.

Allez vers 9 inconnus et demandez-leur un café « brusquement » : même avec le plus beau sourire du monde, je doute que cela fonctionne. En plus d'utiliser quelques leviers psychologiques, le « jeu du nombre » détend vos rapports avec les gens.

Vous n'êtes pas obligé d'utiliser un jeu de hasard pour projeter votre interlocuteur dans sa promesse. Vous pouvez très bien lui proposer quelque chose comme : « si j'arrive à faire (*un truc*), alors toi tu fais (*un autre truc*) pour moi, d'accord ? ». A vous de ruser et de créer des

projections.

Attaquons-nous aux ancrages et aux suggestions inconscientes, un grand classique du monde de la manipulation mentale.

Injecter une image subliminale dans l'esprit

Tout bon manipulateur doit pouvoir suggérer des images à ses interlocuteurs, sans faire référence explicitement à la chose qu'il souhaite suggérer. L'exercice consiste donc à induire une image précise dans l'esprit de votre interlocuteur sans jamais lui en parler explicitement.

Nous allons d'abord apprendre à injecter une bête forme géométrique dans l'esprit de notre interlocuteur (un rond pour être précis). Quel est l'intérêt ? En soi il n'y a aucun intérêt à faire cela. Il s'agit simplement d'apprendre les bases de l'injection de pensées, avant de passer à des choses plus complexes. Par exemple : apprendre à injecter une couleur, voire une émotion, dans l'esprit de vos interlocuteurs pour les influencer.

Tout se joue dans l'art de bien mener votre conversation. Vous devez envisager cet exercice avec un ami, ou une connaissance assez proche. Pas pour des raisons éthiques, mais simplement pour que vous soyez plus à l'aise.

Tout d'abord, choisissez un objet ou une chose qui fait immédiatement penser à un cercle. Vous avez l'embarras du choix : une montre, une grande roue de fête foraine, une pièce de monnaie, etc.

Plutôt que d'amener votre interlocuteur à parler d'un rond, qui n'est

qu'une entité géométrique abstraite, vous allez l'amener à parler ou à penser à un des objets sus-cités de manière intense. En fait, vous devez placer l'un de ces objets comme pivot dans votre discussion. À vous de guider la discussion en douceur sans faire remarquer votre petit jeu à votre interlocuteur.

– J'ai entendu dire qu'ils vont installer une grande roue en ville ! Tu voudrais qu'on y aille ?

ou encore :

– Tu n'as pas une pièce, s'il te plaît ? Une pièce de 2 euros.

Dans ma première phrase d'exemple, j'ai rajouté « Tu voudrais qu'on y aille ? ».

Cette question utilise le même procédé que celui que je vous ai expliqué avec l'agent immobilier précédemment : votre interlocuteur s'imaginera dans la situation et visualisera obligatoirement la grande roue. Et donc la forme d'un rond.

Pour la seconde phrase d'exemple, je demande explicitement une pièce de 2 euros, pour que mon interlocuteur s'imagine une pièce précise, et donc un rond.

Plus vous soumettez une pensée précise à votre interlocuteur implicitement et en douceur, plus cette pensée aura d'impact dans son inconscient.

Cette méthode utilise l'effet de simple exposition. Ce biais cognitif est principalement utilisé dans la publicité : mieux une publicité est intégrée dans le décor et plus le temps d'exposition à la publicité est

long, plus celle-ci s'enregistrera dans votre inconscient. Cet effet est utilisé lors des matchs de football par exemple : les gens ont l'impression que les pubs qui entourent le terrain ne servent à rien. En fait, elles sont à la fois tellement discrètes et tellement visibles qu'elles sont intégrées seulement par leur inconscient. Demandez à l'un de vos proches de citer au moins 2 marques présentes autour du terrain la prochaine fois que vous regarderez un sport quelconque : dans 99 % des cas, les gens sont incapables de répondre. Pourtant, leur inconscient a bien enregistré les pubs pendant 90 minutes non-stop.

Revenons à nos moutons. Une fois que vous avez suggéré une forme à votre interlocuteur par l'intermédiaire d'un objet, demandez-lui de vous dessiner la première forme qui lui vient à l'esprit pour vérifier votre pouvoir d'influence. Si vous parliez à un ami, la demande lui paraîtra loufoque mais en lui demandant avec humour et spontanéité, cela l'amusera. Selon mon expérience, cette technique fonctionne environ 6-7 fois sur 10. Elle fonctionne d'autant mieux lorsque vous insistez sur la forme à plusieurs reprises au cours d'une discussion (par exemple 3 ou 4 fois lors d'une discussion de 20 minutes).

Cet exercice est une véritable mine d'or pour tout bon mentaliste et manipulateur : vous améliorerez à la fois votre capacité conversationnelle (arriver à amener la conversation là où bon vous semble) et votre capacité à induire des images dans l'esprit de vos interlocuteurs. Guider et dominer une conversation est un sentiment assez étrange mais très plaisant. Nous avons vraiment l'impression de « manipuler » notre interlocuteur comme une marionnette. C'est peut-être un peu malsain pour certains, mais honnêtement on ne fait de mal à personne !

Mais à quoi peut servir cet exercice ? C'est vrai qu'introduire la forme d'un rond dans l'esprit de nos interlocuteurs n'est pas la technique la plus utile du monde à première vue. L'intérêt vient en étendant cette technique à d'autres concepts. Par exemple, introduire une couleur dans l'esprit de votre interlocuteur.

J'ai pu vérifier la pertinence de cet exercice lors d'un après-midi en ville avec une amie qui voulait acheter de nouveaux vêtements. Je m'étais lancé comme défi de faire en sorte qu'elle n'achète que des vêtements bleus ce jour-là.

L'idée consistait à induire chez elle la couleur « bleu ». Je lui ai parlé de la mer, des nuages, de ma voiture (qui était bleue) et lui montrais du doigt un maximum d'éléments bleus autour de nous (des devantures de boutiques de cette couleur, par exemple).

Il ne suffit pas de parler de « bleu » pour que les gens finissent par acheter des vêtements bleus. Il est nécessaire d'associer la couleur que vous souhaitez suggérer à de bonnes choses. On peut comparer cela à un réflexe de Pavlov. C'est-à-dire qu'en associant beaucoup de bonnes choses à la couleur bleue, votre interlocuteur pourra inconsciemment associer le bleu à quelque chose d'agréable, de plaisant, de rassurant. C'est ce qu'on appelle un ancrage.

Un ancrage comme celui de la couleur, créé en quelques minutes, ne reste pas ancré bien longtemps dans l'esprit. Une ou deux heures tout au plus. Il existe des ancres beaucoup plus intéressants et beaucoup plus puissants, nous rentrerons encore un peu plus dans le détail par la suite.

Entraînez-vous dès aujourd'hui à « bourrer le crâne » d'un de vos proches avec une couleur ou une forme. Il s'agit d'exercice assez

facile et sans aucun risque. En essayant avec un proche, vous avez la possibilité de lui demander froidement « à quelle couleur tu penses ? » ou « donne-moi la première forme qui te passe par l'esprit ».

Passons à l'injection d'émotion dans l'esprit de vos interlocuteurs. Il s'agit du même exercice, mais avec une difficulté supplémentaire.

Injecter une émotion dans l'esprit d'une personne

Il est possible de développer l'exercice précédent en induisant des émotions dans l'esprit de votre interlocuteur à la place d'entités géométriques ou matérielles. Ce n'est pas plus difficile, à cela près que l'inconscient humain est moins réceptif à l'injection d'émotions qu'à l'injection de concepts formels.

L'émotion actuelle de votre interlocuteur prendra probablement le pas sur l'émotion que vous tentez de lui injecter pendant votre conversation. Pour réussir cet exercice, vous devrez amener votre « cible » à s'imaginer dans une situation anxiogène si vous souhaitez induire en elle de l'anxiété. C'est la même chose pour n'importe quelle autre émotion.

Par exemple, vous pouvez lui raconter une fausse histoire dans laquelle vous vous réveillez avec une araignée sur le nez, si la personne à qui vous parlez est arachnophobe.

Vous réussirez cet exercice plus facilement si vous connaissez les phobies de votre interlocuteur. Cette technique de l'injection d'émotions est utilisée par les thérapeutes, les hypnotiseurs et les

psychologues pour diminuer le stress ou alterner le comportement émotionnel de leurs patients durant une séance.

Lorsque vous ferez l'exercice, vous vous rendrez compte que votre interlocuteur ne se roulera pas par terre la minute après lui avoir fait penser à quelque chose d'angoissant. En fait, il a été démontré que l'exposition à des images violentes ou angoissantes influençait nos choix pendant 1 à 2 heures.

L'idée de cette injection de pensées négatives, c'est de changer le comportement des gens sur le très court terme. En racontant une histoire d'accident de la route à une personne qui va prendre le volant, vous la mettez dans un état de conscience particulier. Elle sera plus attentive en conduisant pour ne pas avoir un accident à son tour. En fonction des personnes et de la manière dont vous injectez l'émotion, l'effet peut durer d'une minute à deux heures.

Pour revenir à l'exemple de l'araignée, vous pourriez angoisser une personne pour la rendre plus nerveuse. Les gens nerveux se fatiguent plus vite et partent plus facilement dans de grosses colères. A contrario, vous pourriez vouloir rendre une personne plus docile. Dans ce cas, il serait intéressant de lui injecter une émotion positive en ressassant de vieilles anecdotes qu'elle apprécie particulièrement.

Comme les autres exercices, la projection sera votre meilleure alliée. Essayez toujours de faire en sorte que votre interlocuteur se projette dans une situation qui lui confère une émotion bien précise.

Fabriquer votre premier ancrage

Je viens de vous parler des images mentales subliminales et de projection, mais le concept d'ancrage est encore un peu plus puissant. Nous l'avons touché du doigt avec l'exercice de l'injection de couleur.

Un ancrage, c'est en quelque sorte un réflexe que l'on va créer dans l'esprit d'un interlocuteur. Prenons l'exemple du chien de Pavlov dont j'ai parlé en introduction. Ce chien était victime d'un ancrage : lorsqu'il entendait un bruit bien précis, il se mettait à baver comme si on lui donnait à manger.

De la même manière, il est possible de faire intégrer de nouveaux réflexes aux êtres humains. En général, ces nouveaux réflexes seront plutôt de l'ordre de l'émotionnel. Voici l'expérience d'ancrage mise au point par l'un de mes proches. Appelons-le Thomas pour faire simple.

L'une de ses amies voulait faire un régime mais avait beaucoup de mal à s'y tenir. Thomas a eu l'idée d'utiliser un ancrage pour l'aider. Dès que son amie avait terminé son repas et qu'elle avait le ventre bien plein, Thomas sifflotait une chanson connue qu'elle aimait bien.

Il a fait ça pendant une vingtaine de jours, après chaque repas. Au bout de ces 20 jours, il suffisait à Thomas de siffloter la petite chanson à son amie lorsqu'elle se plaignait d'avoir faim pour lui couper l'envie de manger. L'amie en question avait associé l'état de satiété (ne plus avoir faim après un repas) à la chanson.

Bien entendu, l'amie de Thomas subissait l'ancrage sans le savoir,

tout cela était parfaitement inconscient. À partir du moment où Thomas lui en a parlé, l'ancrage ne fonctionnait plus.

Pour résumer l'idée d'un ancrage : vous devez associer un sentiment (ou un état mental) à un son, une parole ou un geste. En répétant l'association de manière soutenue, un réflexe émotionnel s'installera chez votre interlocuteur.

Il est possible de faire beaucoup de mal avec les ancrages (notamment en jouant sur le sentiment d'anxiété), c'est pour cette raison que j'en resterai là. N'hésitez pas à vous entraîner mais soyez patient. En fonction des personnes, de votre habileté à ancrer une émotion et de l'émotion en question, vous aurez peut-être besoin de beaucoup de temps. Ne baissez pas les bras, continuez jusqu'à la réussite.

Voici quelques exemples d'ancrages que vous pourriez réaliser à partir de maintenant pour vous entraîner et découvrir la technique par vous-même :

- poser votre main sur l'épaule d'un(e) ami(e) lorsqu'il ou elle ressent une émotion particulière, pour associer cette émotion au geste de la main sur l'épaule ;
- siffloter une chanson à la fin de chaque repas avec une personne particulière pour reproduire l'ancrage expliqué précédemment ;
- au contraire, chanter ou siffloter une chanson lorsqu'une personne a faim, pour associer la sensation de « faim » à cette chanson.

Une question que les néophytes posent souvent au sujet des

ancrages est : « combien de fois doit-on réaliser l'ancrage avant qu'il ne devienne efficace ? ».

La réponse est vague, parce qu'elle dépend :

1. du type d'ancrage (son, voix, odeur) ;
2. de la personne à qui vous soumettez l'ancrage (résistante ou non à cette technique) ;
3. de votre aptitude à suggérer.

Il peut être possible de faire fonctionner un ancrage après une semaine en répétant le stimulus une ou deux fois par jour sur des personnes sensibles à cela. Un ancrage ne reste bien sûr pas à vie (sauf traumatisme particulier). Par contre, un ancrage reste actif tant que vous l'actionnez régulièrement.

Ces 3 exercices d'ancrage et de suggestions vous ouvrent plusieurs portes très intéressantes. En utilisant simplement les ancrages pour vous amuser, vous commencerez à comprendre comment les utiliser dans des situations de besoin réelles. Parallèlement, vous apprendrez à détecter les tentatives d'ancrage que l'on pourrait exercer sur vous (qu'il s'agisse d'individu précis ou de publicités à la TV par exemple).

Avant de passer au mentalisme à proprement parler, terminons avec des considérations un peu plus généralistes. J'avais à cœur de vous présenter une liste de 6 techniques d'influence passe-partout. Chacune d'elles ne méritait pas une section entière, mais toutes ensemble vous aideront à mieux cerner des notions d'influence importantes. Puis nous concluons cette partie en répondant à une question vaste mais importante : comment ne pas vous faire

manipuler ? Tout d'abord, quelques astuces pour améliorer vos capacités d'influence.

6 techniques d'influence pour persuader et influencer facilement

Elles vous serviront probablement au cours de votre vie et même au cours des différents exercices que vous allez mettre en place grâce à ce livre.

Ces six techniques vous seront très utiles lorsque vous serez face à une personne complètement fermée d'esprit ou bourrée d'ego.

Il suffit de recopier « bêtement » ces méthodes pour influencer de manière prodigieuse votre interlocuteur s'il reste définitivement bloqué sur sa position :

1- Il existe un lien fort entre psychologie et physiologie, entre l'état émotionnel d'une personne et son état physique. Pour vous en convaincre, il vous suffit de vous mettre "en boule" sur une chaise, replié sur vous-même, les sourcils froncés pendant quelques minutes. Comment vous sentez-vous ?

Au contraire, étendez-vous au soleil, respirez, tenez-vous debout, bien droit. Comment vous sentez-vous ?

En clair, avant de vouloir influencer votre interlocuteur, provoquez chez lui un changement de position. S'il est assis, demandez-lui de se lever pour une raison ou pour une autre. Cela vaut aussi pour vous : si vous vous sentez mal dans votre peau, n'hésitez pas à changer de position ou même à faire du sport.

2- Votre interlocuteur n'a pas envie de passer pour une girouette. Si vous cherchez à lui faire changer d'avis sans lui donner la possibilité de justifier rigoureusement son choix, il ne changera pas. Simplement par ego. Tendez-lui des perches, donnez-lui un maximum d'informations qu'il a peut-être oubliées.

Ainsi il ne « changera pas d'avis » mais il « pourra prendre une nouvelle décision en reconsidérant vos arguments ». La nuance est importante. Quoi qu'il en soit, soyez pédagogue. Ne lui balancez pas vos arguments à la figure juste pour vous moquer de sa position.

3- Des études montrent que nous sommes plus facilement influencés lorsque notre conscience de nous-même est stimulée. Il est plus simple d'influencer un interlocuteur qui voit son reflet qu'un interlocuteur qui n'a aucun retour visuel de lui-même. C'est normal : il s'agit d'un principe de remise en question.

Pensez à l'expression « il devrait se regarder dans un miroir ! ». Face à nous-mêmes, nos choix ne prendront pas les mêmes directions. Essayez de réfléchir face à un miroir la prochaine fois que vous devrez prendre une décision importante. Manipuler quelqu'un en lui demandant de se regarder dans un miroir étant nettement plus compliqué...

4- Cialdini, Green et Rusch ont montré en 1992 qu'il est plus facile d'influencer quelqu'un qui a conscience de déjà vous avoir influencé. Il vous suffit d'introduire, quelque part dans votre conversation, quelque chose comme : « J'ai réfléchi à ce que vous m'aviez dit concernant [blablabla], vous aviez raison, j'ai changé d'avis. » avant de vouloir influencer à votre tour.

5- Ne cherchez pas à défendre votre point de vue. Placez-vous en

observateur de la discussion, et pesez le pour et le contre face à votre interlocuteur. Votre argumentaire aura davantage de poids que si vous campez sur vos propres convictions.

Commencez d'abord par expliciter votre point de vue (le côté « contre » pour votre interlocuteur) puis venez-en à son point de vue à lui, que vous mettrez en valeur (le « pour » de sa thèse). C'est ce type d'argumentaire qui vous vaudra une influence particulière. Finissez toujours par détailler les idées pour lesquelles il est favorable, votre discours aura plus de poids.

6- Enfin, et ce point n'est pas le plus simple à mettre en place, vous devez laisser penser à votre interlocuteur qu'il est à l'origine des idées que vous lui suggérez. C'est bon pour son ego et cela lui permettra en plus de réduire la dissonance entre ses idées actuelles, ancrées au fond de lui, et celles que vous tentez de lui faire admettre.

Il aura moins de mal à admettre un changement de point de vue s'il juge que les nouvelles idées viennent de lui. Pour cela, vous pouvez envisager des structures de phrases comme : « Vous savez, l'idée que vous avez expliquée tout à l'heure [blabla]... »

10 techniques d'analyse pour ne plus vous faire manipuler

Tout ce que vous venez d'apprendre jusqu'à maintenant contribuera à vous protéger des manipulateurs. Un poisson qui sait à quoi sert un hameçon ne se fait pas avoir. Malheureusement pour les poissons, les pêcheurs utilisent souvent de nouveaux pièges.

C'est la même chose en ce qui concerne la manipulation mentale : en expérimentant vous-même divers procédés manipulateurs, vous apprendrez automatiquement à vous en protéger, mais vous ne serez jamais capable d'éviter tous les pièges.

C'est aussi pour vous protéger des manipulateurs que la philosophie mentaliste dont je vous parlais tout à l'heure est importante : il est nécessaire de toujours vous demander « pourquoi », au lieu de chercher à convaincre les gens de votre point de vue.

« Pourquoi est-ce que je pense cela ? », « pourquoi est-ce que les autres pensent cela ? » Se poser ce genre de questions vous oblige à mettre votre ego de côté. Il faut parfois accepter la vérité : on s'est fait influencer par les médias ou par un manipulateur toxique. Ce n'est pas une fatalité, l'important est d'en prendre conscience.

Voici un petit mode d'emploi qui vous aidera à améliorer votre esprit critique au quotidien. Ces 10 techniques, qui sont plus des remarques, pourront vous éviter de vous faire avoir si vous les mémorisez bien. Merci à Cyril Destoky pour les exemples.

Déterminez les arguments d'autorité scientifique

Les études, les sondages, les « lois » farfelues : attention aux arguments d'autorité scientifique qui ne valent souvent pas grand-chose en réalité.

Exemple : « Dans « astrologie » il y a « logie » comme dans « biologie », « géologie » ou « météorologie ». C'est une science »

Ne faites pas confiance à la majorité

Certaines croyances ne sont prises au sérieux que pour une seule raison : elles sont populaires. L'histoire nous a suffisamment démontré que la majorité n'avait pas toujours raison. Un esprit critique ne doit pas se laisser influencer bêtement par l'avis de la majorité.

Exemple : « Si l'homéopathie ne fonctionnait pas, on ne verrait pas des millions de gens l'utiliser »

Ne pas généraliser sur la base de son expérience personnelle

Il n'est pas rare d'entendre quelqu'un généraliser un comportement, ou un fait quelconque, sur la simple base de son expérience personnelle. Soyons honnêtes : ça nous arrive à tous d'agir de cette manière.

On a tendance à accorder plus de crédibilité à ce qu'on a vécu qu'à une théorie scientifique qui nous prouverait le contraire par A+B. Cela peut rapidement engendrer des arguments fallacieux.

Exemple : « Mon oncle mange tous les jeudis dans un fastfood et il n'est jamais tombé malade, donc je ne vois pas ce que ça a de dangereux pour la santé ! »

Méfiez-vous de l'effet cigogne

L'effet Cigogne consiste à croire que si un événement est en lien avec un autre, alors il en est nécessairement la cause.

Dans les années 50, une étude statistique a montré qu'une forte

concentration de cigognes dans certaines zones rurales faisait accroître le taux de natalité aux environs. Conclusion envisagée : ce sont les cigognes qui apportent les bébés !

Voici une explication plus probable : les cigognes nichent de préférence dans les villages plutôt que dans les grandes agglomérations, et il se trouve que la natalité est plus forte en milieu rural que dans les villes. Voilà pourquoi l'on nomme « effet cigogne » cette tendance à confondre corrélation et causalité.

D'ailleurs, l'effet Cigogne revient en force. On parle beaucoup des « big data » depuis 2 ans. Les « big data » représentent tout simplement un énorme volume de données informatiques, qui sera traité par un ordinateur. Les chercheurs obtiennent ces « big data » grâce à des capteurs physiques ou à des formules mathématiques censées résoudre des problèmes compliqués.

Par exemple, la NASA stocke 32 pétaoctets de données (soit 32.000.000 Go) d'observations et de simulations climatiques. Dans un contexte plus actuel, la NSA a ouvert un centre de données permettant de stocker 5 zettaoctets de données... soit 5.000.000.000.000 Go de données. Cela équivaut à environ mille milliards de DVD vierges.

Les programmes informatiques utilisés pour traiter ces milliards de données sont désormais conçus pour proposer automatiquement des conjectures aux chercheurs. En d'autres termes, un logiciel à qui l'on donne par exemple la biographie complète de chaque gagnant du loto depuis 1990 pourra peut-être nous apprendre que tous les gagnants ont mangé un steak la veille du tirage.

Vous savez comme moi que cette conclusion est un effet cigogne,

mais reportez cet exemple absurde à des situations scientifiques bien moins intuitives. Avec l'essor des big data, l'effet cigogne sera un piège de plus en plus fréquent, dans lequel les chercheurs devront faire attention à ne pas tomber.

Réfutez les théories auto-justificatives

Beaucoup de théories spirituelles ont tendance à se justifier par elles-mêmes. C'est le cas, dans une certaine mesure, des théories Freudiennes et de la religion.

- « Si vous n'acceptez pas les théories de Freud, c'est parce que vous refoulez »
- « Vous devriez croire en Dieu, parce que son existence est décrite dans la Bible. Et la Bible dit la vérité, car c'est la parole sacrée de Dieu »

En soi, cela ne remet pas en cause leur pertinence globale. Cependant, l'argument de l'auto-justification n'est pas valable dans le cadre d'une argumentation cohérente.

Il est simple d'utiliser cette technique dans une conversation sans éveiller l'esprit critique de ses interlocuteurs, car « l'argument auto-justifié » est assez difficile à analyser dans la précipitation d'un débat ou d'une conversation houleuse. Méfiez-vous-en.

Évitez le biais de confirmation d'hypothèse

Ce biais psychologique consiste à négliger les faits en contradiction avec ses croyances et à privilégier ceux qui les confirment.

C'est un des piliers de la voyance : vous ne retiendrez que les affirmations de votre voyant qui se sont effectivement réalisées, tant pis si elles ne représentent que 5 % de ses propositions.

« Cette voyante m'a prédit amour et santé en 2014 et j'ai rencontré une fille géniale hier ! »

C'est aussi l'un des biais les plus utilisés pour justifier, par exemple, les miraculeuses guérisons à Lourdes ou ailleurs.

« Depuis 1858, déjà 69 guérisons miraculeuses ont été constatées à Lourdes » : pour combien de gens morts après avoir tout de même essayé ?

Tout comme l'argument « auto-réalisateur », le biais de confirmation n'est pas un outil théorique intuitif pour les non avertis. Un manipulateur n'aura aucun mal à l'utiliser lors d'une conversation pour faire admettre un argument fallacieux.

Petits jeux psycho qui prouvent la faiblesse du cerveau humain

Pour terminer cette partie en beauté, je vous ai concocté un petit palmarès des « gags » psychologiques dans lesquels tout le monde tombe au moins une fois. Vous découvrirez que malgré toute l'attention que l'on peut porter à une situation, certains détails nous échappent complètement. La manipulation mentale ne fait pas exception à cette règle : même en apprenant toutes les techniques par cœur, vous vous ferez avoir parce que votre « cerveau » vous jouera des tours. Bref, amusez-vous à reproduire ces petits jeux avec vos proches, le résultat est toujours amusant.

Uvinertisé de Cmabrigde

Sleon une édtue de l'Uvinertisé de Cmabrigde, l'odrre des ltteers dans un mtos n'a pas d'ipmrotncae, la suele coshe ipmrotnate est que la pmeirère et la drenèire soit à la bnnoe pclae. Le rsete peut êrte dans un dsérorde ttoal et vuos puoevz tujoruos lrie snas porlblème. C'est prace que le creaveu hmauin ne lit pas chuaqe ltetre elle-mmée mias le mot comme un tuot.

Impressionnant, n'est-ce pas ? Vous ne devriez avoir aucun mal à lire ce texte, malgré le désordre.

L'auteur de cette expérience nous explique que l'ordre des lettres peut être bouleversé mais que les premières et dernières lettres doivent être à la bonne place. Il affirme que les mots sont reconnus globalement comme une entité par notre cerveau. Cette expérience a été largement utilisée par les défenseurs de la « méthode globale » ; méthode qui consiste à apprendre aux enfants à lire les mots et non pas les syllabes des mots.

C'est impressionnant parce que cela va à l'encontre de notre instinct. Notre cerveau nous cache bien des choses : avant de faire l'expérience, j'étais loin de penser qu'il était possible de lire des mots dont les lettres étaient toutes inversées. Jusqu'où notre instinct et nos perceptions peuvent-ils être aliénés ?

Le texte anglais

Prenez 10 secondes au maximum pour faire ce test :comptez le nombre de F dans le paragraphe suivant.

Vous êtes prêt ? Top !

FINISHED FILES ARE THE RE-
SULT OF YEARS OF SCIENTIF-
IC STUDY COMBINED WITH THE
EXPERIENCE OF YEARS

Vous en avez trouvé 3 ? Alors vous vous êtes fait avoir, il y en a 6.
Relisez bien le paragraphe.

Le cerveau humain a beaucoup de mal à détecter certaines lettres dans des contextes bien particuliers. En l'occurrence, les trois "F" que vous avez (peut-être) ratés 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 ?

— Ben blanc.

— Ton tee-shirt il est de quelle couleur ?

— Blanc !

— La voiture là-bas, elle est de quelle couleur ?

— Blanc.

— Mes chaussures, elles sont de quelle couleur ?

— Blanc !

— Les nuages, ils sont de quelle couleur ?

— Blanc...

— Et une vache, ça boit quoi ?

— Ben du lait !

Dans la grande majorité des cas, si vous avez posé les questions très rapidement, votre interlocuteur vous répondra du lait. Vous devriez essayer cet exercice aujourd'hui pour vous en convaincre.

Cette technique de manipulation fait référence à notre capacité mentale à associer les mots, 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. Les animateurs ne s'arrêtent jamais de parler, il n'y a pas de place pour un temps mort, une image inutile. Il est plus facile de bourrer le crâne dans un flux tendu d'images qu'en diffusant des informations au ralenti.

C'est d'ailleurs la grande force du journal papier ou du livre : le lecteur, libre d'ingurgiter l'information à son rythme, a moins tendance à se faire embrigader qu'en regardant la télévision.

Une publicité trop bien pensée, un message sonore bien étudié, une

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 mentale, passons au mentalisme. Quelle est la différence entre la manipulation et le mentalisme ? À quoi sert le mentalisme ? Comment analyser les gens et deviner leurs pensées ?

Découvrons ensemble les possibilités infinies du mentalisme.

***Techniques et
expériences de
mentalisme***

Quelles différences entre manipulation et mentalisme ?

Laissez-moi reformuler la question : *quelle est la différence entre la course à pied et le sport ?*

La manipulation est l'une des nombreuses compétences du mentaliste. On ne peut pas comparer manipulation et mentalisme, les deux concepts ne sont pas à placer sur le même plan.

Le mentalisme est un gros sac 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'aborderai avec vous. La première partie du livre abordait la problématique de la confiance et du développement personnel, la seconde partie traitait 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

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 prétendez étudier le mentalisme, vous devrez faire évoluer deux de vos sens en particulier :

1. votre sens de l'observation : c'est en observant des détails autour de vous et chez vos interlocuteurs que vous pourrez ensuite analyser les situations que vous vivez. Le sens de l'observation va de pair avec une bonne mémorisation.
2. votre sens de l'analyse et 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 plus clairvoyant, mais aussi comment les développer avec des exercices simples et agréables.

Développer votre sens de l'observation

Le 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

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'apercevoir que ce qui est bleu autour de vous. TOUT ce qui est bleu. Puis passez au jaune. Ne voyez QUE 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 chercherez.

Exercice n°3 : la supra-mémorisation

Nous allons commencer par faire simple. Vous pouvez pratiquer cet exercice pratiquement partout.

Trouvez un endroit relativement animé où vous pouvez vous asseoir

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 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 observer ce qui vous entoure, puis 30 secondes pour restituer un maximum de détails. Faites ça plusieurs fois dans votre tête, sans vous épuiser.

Observez toujours « du plus général » au « plus précis ».

Par exemple, vous observez une personne devant vous. Vous allez d'abord regarder autour d'elle. Interagit-elle 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 interagit-elle avec son environnement ? Que fait-elle exactement ?

Observez ensuite ses vêtements puis son corps. Terminez votre observation en regardant son visage et ses mains. Évidemment il se

n'agit pas de « mater » ou de dévisager 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. Qu'il s'agisse 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 décrit 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 face (chevelure, peau, vêtements, etc.).

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/s/jeu1

Dans ce jeu n°1, vous devez cliquer à chaque fois sur la nouvelle forme qui apparaît sur l'écran. Au départ c'est évident, mais dès la 17e forme, ça se complique.

Accéder au jeu n° 2 :
www.apprendremanipuler.com/s/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 lorsque 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.

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 brefs sur votre visage.

Paul Ekman, que 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

manière très mécanique, c'est-à-dire qu'ils incitent le lecteur à chercher, sur le visage de leurs interlocuteurs, telles ou telles micro-expressions 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 micro-expressions 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 vous êtes bien incapable de décrire exactement les micro-expressions qui vous ont mis sur la piste.

Ma méthode d'analyse non-verbale – c'est-à-dire l'analyse de la gestuelle et des micro-expressions – se base sur une observation globale et « empathique » de vos interlocuteurs. Nous allons découvrir ensemble plusieurs manières de travailler cette empathie au travers d'exercices et de techniques pratiques.

Malgré tout, il n'est pas inintéressant de vous renseigner sur les

différentes micro-expressions découvertes par les chercheurs. Chaque micro-expression a été décrite par une « unité d'action » chiffrée. Par exemple, l'unité d'action 8 correspond à l'action de coller vos lèvres. L'unité d'action 17 correspond à une élévation du menton, ainsi de suite.

Chaque émotion est codée par différentes unités d'action. La joie, par exemple, correspond à 6+12 c'est-à-dire « Remontée des joues » + « Étirement du coin des lèvres ». Pour en savoir plus, je vous recommande bêtement l'article Wikipédia 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'intérêt des micro-expressions et surtout admettre la difficulté que demande leur analyse « à la loupe » (qui n'a aucun intérêt à mon sens), 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 laquelle il choisit. Rassemblez toutes les cartes et passez-les une par une devant lui.

Le but est le suivant : détecter la moindre expression sur son visage qui vous permettra de savoir quelle carte il a choisi initialement.

Lorsque vous ferez défiler toutes les cartes devant lui et que la bonne carte passera sous ses yeux, il ne pourra s'empêcher d'esquisser une quelconque micro-expression. À vous de déceler

cette micro-expression. Cet exercice est intéressant parce qu'il ne nécessite pas d'analyser la micro-expression mais juste de repérer un changement sur le visage de la personne. Lorsque je m'essayais à ce jeu, mon interlocuteur ne pouvait retenir une ou plusieurs micro-expressions dans 7 cas sur 10, ce qui rend le jeu suffisamment efficace pour vous entraîner.

Passons à une méthode efficace pour « esquiver » l'apprentissage des micro-expressions et vous focaliser sur une observation globale de vos interlocuteurs. En d'autres mots, il s'agit d'apprendre à être empathique grâce à une méthodologie bien particulière.

Avoir 3 ou 4 secondes d'avance sur votre entourage

La première phase de cette méthodologie consiste à observer vos proches. Lorsque vous discuterez avec une personne que vous côtoyez régulièrement et que vous appréciez assez (ami proche, concubin, famille, etc.) vous allez :

1. Observer les mains de cette personne quand elle rit, quand elle est triste, quand elle est fatiguée... Bref, dans un maximum de phases émotives différentes. Mémorisez vos observations et consolidez-les en les réitérant.
2. Observer sa posture générale, toujours pendant des phases émotives assez nettes. Courbe-t-elle le dos quand elle rigole, plie-t-elle les genoux quand elle se moque ? Là encore, mémorisez vos observations.
3. Observer les traits de son visage. Son visage se crispe-t-il

quand elle est joyeuse ? Quand elle est triste ? Sa bouche change-t-elle de position dans différentes phases émotives ? Comment se meuvent ses pommettes, ses yeux, son front ?

Vous devrez rester discret. Il ne s'agit en aucun cas de dévisager vos interlocuteurs ! Ne fixez jamais une partie du corps ou du visage de votre interlocuteur autre que ses yeux pendant plus de 2 secondes, ça pourrait être très mal vu.

En mémorisant sa manière d'être et de gesticuler au cours de différentes phases émotives, vous serez capable de faire le lien plus tard lorsque vous en aurez besoin. Vous connaîtrez les gestes qui, chez cette personne précisément, caractérisent l'anxiété, la joie, le mensonge ou la peine par exemple. Cela vous aidera à la cerner très facilement par la suite.

Entraînez-vous sur vos proches pour commencer. C'est facile et vous ne serez pas mal à l'aise. Une fois que vous avez suffisamment bien compris l'exercice, c'est-à-dire que vous arrivez à observer discrètement et rapidement les parties du corps les plus intéressantes, vous pouvez passer au même exercice sur des inconnus. Voyons ensemble comment vous y prendre.

Travailler sur des inconnus

En observant différentes personnes dont vous êtes proche pendant quelques jours, vous commencerez à développer une empathie mécanique. Vous remarquerez plus facilement les gestes anodins, les plis sur le visage, la forme de la bouche, les mains des gens, etc. Voilà comment j'aime travailler les micro-expressions. Chercher à les isoler et les étudier une par une n'a selon moi aucun intérêt

pratique.

Continuez à pratiquer l'exercice précédent mais étendez votre sphère d'analyse à toutes sortes de personnes : au travail, dans la rue, dans le bus, dans le train, partout.

Mise en situation. Vous êtes assis à la terrasse d'un café, vous lisez votre journal d'un œil. De l'autre œil, vous observez ces deux jeunes filles qui discutent autour d'un verre non loin de vous. L'une d'elles tient la conversation en racontant une histoire. L'autre l'écoute. Observez celle qui écoute : ses mains, sa posture générale, son visage. Observez-la en train d'écouter son amie. Vous devrez faire en quelques minutes ce que vous avez fait en plusieurs jours avec un proche : analyser les mimiques de la jeune femme et les mémoriser. Suite à cela, utilisez vos observations pour prédire ses actes et ses choix.

Essayez de deviner avec 2 secondes d'avance sur son comportement :

- un rire ou un sourire ;
- quand est-ce que les deux jeunes femmes vont demander la note (il faut généralement observer leurs regards et leurs mains qui s'activeront plus brusquement) ;
- quand est-ce que la jeune femme qui écoute l'autre prendra son verre en main pour boire.

Ces prédictions ne paraissent pas mirobolantes et pourtant, vous serez très excité de voir juste et de prédire, régulièrement 2 secondes à l'avance, les actes des gens en face de vous.

Plus important encore : cet exercice vous offre un prétexte pour observer votre entourage et vous focaliser sur des signaux sociaux que l'on prend rarement le temps d'étudier en temps normal.

Les dictionnaires universels des gestes et des micro-expressions

En analysant une personne en particulier, c'est toute votre grille d'analyse sociale que vous améliorez. Ces exercices d'observation vous permettent d'étoffer votre « dictionnaire des gestes et des expressions », stocké virtuellement dans votre esprit.

Vous utilisez ce dictionnaire depuis toujours sans forcément vous en rendre compte : lorsqu'une personne pleure, vous cherchez automatiquement dans votre dictionnaire et vous vous dites : « cette personne pleure, elle doit être triste ». Ce raisonnement est automatique face à quelqu'un qui pleure, mais il l'est nettement moins face à une personne qui se frotte le nez par exemple.

Quelle signification peut-on associer à « se gratter le nez » ? Votre dictionnaire n'a peut-être pas encore la réponse. C'est à cela que servent les exercices décrits plus haut : étoffer votre dictionnaire social. D'abord en observant vos proches, puis ensuite en observant des inconnus.

Je vous parlais d'un dictionnaire des gestes dans votre esprit, construit jour après jour par vous-même, mais il existe de « vrais » dictionnaires des gestes. Ce sont des livres qui décrivent, page après page, la signification de chaque geste que vous pourrez rencontrer dans votre vie chez vos interlocuteurs.

« Votre interlocuteur se touche le menton ? Il est prétentieux. Votre interlocuteur se gratte le genou ? Il manque de confiance en lui ». Et ainsi de suite pour des centaines de gestes.

Ces dictionnaires des gestes sont globalement très mal vus par les communautés mentalistes orientées psychologie. Je ne vais pas citer d'auteurs (Me**inger, Tu***et) mais si vous trouvez un livre titré « le sens des gestes », alors un conseil : passez votre chemin.

Avoir un lexique « un geste = une signification » fait rêver beaucoup de monde, c'est évident. L'Homme a inventé l'horoscope sur le même principe : « une date de naissance = un caractère ». Tous ces outils d'analyse, qui n'ont de valeur que si on y croit vraiment, reposent sur un seul et même principe : analyser les gens mécaniquement grâce à des théories plus ou moins farfelues.

Ces concepts d'analyse inculquent de très mauvais réflexes aux débutants. Beaucoup de lecteurs me contactent et me posent des questions du genre :

"Mon copain se gratte la tête quand il me parle, ça veut dire qu'il me trompe. Comment lui faire avouer ?"

A trop vouloir mécaniser et simplifier les relations sociales, on en vient à raisonner de manière complètement dingue. Non, un geste n'a pas une signification unique. Un grattement, un hochement, un sourire, un regard, peu importe : tous ces gestes ont effectivement des significations, mais elles dépendent à chaque fois de la personne et du contexte. Penser que tous les gens qui se grattent le nez mentent est une grossière erreur. C'est pourtant ce qu'expliquent les dictionnaires des gestes.

Ces dictionnaires se basent sur des théories psychologiques avérées pour se crédibiliser aux yeux des lecteurs, c'est irréfutable. Tout n'est pas à jeter en bloc, mais la manière de faire n'est pas la bonne : il est nécessaire de prendre en compte le contexte et la personne en face de vous en plus de sa gestuelle. Isoler sa gestuelle seule n'a aucun sens.

Observez des proches et des inconnus, analysez leurs réactions en fonction de leurs émotions et créez-vous votre propre dictionnaire des significations. Les micro-expressions, décrites très théoriquement, peuvent vous inspirer dans votre réflexion.

Voici un petit exercice très sympa pour déclencher des micro-expressions liées à la surprise chez vos interlocuteurs. Il vous aidera dans votre entraînement.

Créer des micro-expressions chez vos interlocuteurs

Le principe est simple : inventez un petit mensonge surprenant, racontez-le à l'un de vos proches simplement pour le choquer, puis observez son visage. Vous remarquerez que l'expression de la surprise disparaîtra au bout d'une à deux secondes en moyenne, s'il s'agit d'une « vraie » surprise, et non d'une émotion jouée.

Essayez de mentir de cette manière à cinq personnes au cours de votre journée. Après votre petit mensonge, vous pouvez rajouter un simple « non je plaisante, je faisais juste une blague ! ».

Des mensonges surprenants inventés de toutes pièces, il y en a plein : « j'ai gagné 300 euros à un jeu à gratter ce matin ! », « j'ai

trouvé un iPad dans mon jardin en me levant », « j'ai croisé [nom d'une star connue] en allant au travail tout à l'heure ».

Vous apprendrez à détecter le bluff seulement en étant réellement confronté aux émotions des gens. Si vous arrivez à « photographier » mentalement plusieurs visages de personnes vraiment surprises, les interlocuteurs qui feindront la surprise face à vous la prochaine fois n'auront aucune chance d'être crédible.

Le processus est le même pour toutes les autres émotions universelles : c'est en mémorisant de véritables émotions que vous serez capable de les détecter les prochaines fois.

Pour vous entraîner en conditions réelles, je vous propose un nouveau jeu à faire avec l'un de vos proches.

Détecter les micro-expressions en situation réelle

Voici la consigne : prenez deux photos. Si possible avec un contenu relativement antagoniste (par exemple une photo de montagne et une photo de la mer). Donnez-les à un ami, demandez-lui de les regarder toutes les deux pendant 10 secondes et d'en choisir une, celle qu'il préfère. Vous allez devoir deviner celle qu'il a choisie.

Selon vous, qu'allez-vous surveiller chez votre interlocuteur pour deviner son choix ? Voici quelques pistes.

Ses doigts. Instinctivement, lorsque votre interlocuteur se focalisera sur une des deux photos et qu'il la choisira, il bougera les doigts de sa main qui la tient. En fait, il ne pourra pas se concentrer visuellement sur la photo, sachant que vous le regardez. Il voudra

probablement vous berner alors il ne fixera pas la photo qu'il choisira.

Par contre il ne pensera probablement pas à ses mains, qui trahiront son regard. Faute de pouvoir se concentrer visuellement, il focalisera sa gestuelle sur son choix.

Sa bouche. Votre interlocuteur pourra trahir son choix en ouvrant sa bouche pour esquisser une brève respiration. C'est souvent ce qui se passe dans une situation un peu angoissante qui demande de faire un choix oppressant (vous le regardez fixement, il y a de quoi être oppressé). Surveillez sa bouche : si elle s'ouvre alors que ses yeux quittent une photo, il y a de grandes chances pour que ce soit cette photo-là que votre interlocuteur ait choisie.

Ses yeux. Je reviens sur le point précédent : il y a fort à parier que votre interlocuteur ne fixera pas l'image qu'il choisira en dernier. Il fera glisser son regard sur l'autre image pour vous berner. C'est instinctif, il veut brouiller les pistes. Cependant, il existe un moyen assez fiable de détecter l'intérêt dans le regard.

En général lorsqu'une image nous intéresse, nous avons tendance à fixer un détail de cette photo, ne serait-ce qu'une demi-seconde. Au contraire, lorsqu'une image ne nous intéresse pas, nous l'observons de manière circulaire. Essayez d'observer le mouvement des yeux de votre interlocuteur : s'ils bougent de manière saccadée en fixant plusieurs points de l'image, la photo ne l'intéresse probablement pas.

Une fois ces quelques détails analysés et décortiqués, sans oublier votre intuition empathique, vous devriez être capable de deviner la photo choisie par votre ami. Si vous vous trompez, rigolez-en avec

lui et recommencez de nouveau. Ne vous focalisez pas sur un petit échec, surtout dans le cadre d'un simple exercice.

Introduction au profilage

Vous avez sûrement entendu parler du *profiling* (prononcez « Pro fai li ngue ») à la télévision ou dans des séries. Au sens propre, le *profiling* consiste à tracer le profil psychologie des meurtriers. Dans un contexte plus « quotidien », vous pouvez vous-même devenir *profiler* pour tracer des portraits psychologiques des gens qui vous entourent.

Le cold-reading et le profiling : quel rapport ?

Le *profiling* consiste à tracer le portrait psychologique d'une personne. Le *cold-reading* est un moyen de tracer ce portrait, au même titre que le *hot-reading* et le *shotgunning*.

Le *cold-reading* est utilisé, par exemple, par les voyants. En analysant visuellement son client, le « devin » est capable de tracer un portrait émotionnel, social puis psychologique assez fin de celui-ci. C'est notamment grâce à cela que les voyants arrivent à viser juste en plus de l'effet Barnum.

Le *hot-reading* consiste à tracer le portrait psychologique de votre interlocuteur grâce à des données récoltées au préalable, par exemple via Internet. Je vous recommande le livre *Je sais qui vous êtes* de Charles Cohle pour en apprendre plus sur le *hot-reading* et l'espionnage sur Internet (sorti en 2014 aux éditions Institut Pandore).

Enfin le *shotgunning* permet, grâce à des questions ou affirmations bien choisies, de partir « à la pêche aux informations » avec votre interlocuteur. Ce sont là encore ces questions que vous posent les voyants, type « Vous avez des doutes d'un point de vue professionnel n'est-ce pas ? ».

Voici donc les 3 façons de *profiler* vos cibles. Dans ce livre, vous allez découvrir le *cold-reading*, c'est-à-dire l'observation attentive de la gestuelle, des mots et du physique de votre interlocuteur. Rentrons un peu dans le détail.

À quoi sert le *cold-reading* au quotidien ?

Lorsque vous rencontrerez une nouvelle personne, votre analyse *cold-reading* vous aidera à répondre, entre autres, aux questions suivantes :

- Quels sont les principaux traits de caractère de cette personne (jalousie, colère fréquente, timidité...) ?
- Quelles sont ses principales passions dans la vie ? Quel est son travail ?
- De quoi lui parler pour l'intéresser ?
- Comment lui plaire ou la manipuler efficacement ?
- Quelles sont les grandes idées qui la font avancer (opinions politiques, sociales, culturelles) ?
- Quel est son mode de pensée ? Comment deviner ce qu'elle pense de moi, de mes idées, de ce que je vais lui dire ?

Le *cold-reading* est utile pour un million de raisons. En sachant à qui l'on parle, on peut adapter ses mots, sa voix, ses gestes. On peut facilement trouver des sujets de conversations et des techniques de manipulation efficaces. Grâce à tout cela, il vous sera beaucoup plus facile d'influencer, de séduire, d'impressionner, de convaincre et même de marquer l'esprit des gens.

Cerner son interlocuteur est tout aussi primordial dans le milieu professionnel, où beaucoup de relations sont très éphémères. On rencontre une personne une fois lors d'un rendez-vous puis on n'a plus jamais l'occasion de la revoir.

Dans ce genre de relation sociale un peu « speed », il est par principe impossible de prendre votre temps pour découvrir la personne. Vous ne la verrez qu'une fois, peut-être pendant 20 minutes seulement ! Une bonne analyse *cold-reading* vous permettra de bien cerner votre interlocuteur, comme si vous aviez eu accès à un dossier top-secret qui vous dévoilait tout à son propos.

Comment fonctionne le *cold-reading* ?

Si l'on devait comparer le *cold-reading* à un dessin, ce serait sans conteste un croquis. Les possibilités offertes par le *cold-reading* sont nombreuses mais ne permettent pas, quoi qu'on en dise, de dessiner le portrait psychologique exact d'un interlocuteur.

Imaginez une feuille blanche, qui représente l'instant zéro d'une rencontre avec un inconnu. Votre première impression vous permettrait de dessiner les contours du dessin sur votre feuille encore vierge. Puis vos différentes déductions *cold-reading* prendraient le pas et vous permettraient d'affiner votre croquis,

sans pour autant le faire totalement coïncider à la réalité.

L'usage de stéréotypes grossit les traits des gens que vous analysez. L'image stéréotypée que vous aurez de votre interlocuteur ne sera jamais exacte mais c'est aussi cela que l'on cherche avec le *cold-reading* : simplifier les gens, les réduire pour un instant à un simple – mais pas vulgaire – stéréotype que l'on espère mieux comprendre, mieux cerner.

Sur quoi repose le *cold-reading* ?

Le *cold-reading* repose donc sur des stéréotypes. Pour parler vulgairement, il s'agit de « mettre les gens dans des cases ». Cela n'a rien de malsain, vous allez comprendre pourquoi.

Tout au long de votre vie, vous rencontrerez des milliers de personnes. Chacune de ces personnes sera unique, c'est certain. Chacun d'entre nous dispose de ses propres émotions, de ses propres opinions, de ses propres goûts.

Malgré cela, il est indéniable que la société dans laquelle nous vivons, notre cercle social, nos fréquentations et nos passions nous formatent. Bien que nous soyons « unique » dans une certaine mesure, il serait prétentieux de penser que nous sortons vraiment du lot à tout point de vue.

En introduction, je vous parlais d'idéologie. Le culte religieux, l'adhésion à un parti politique ou toute autre forme d'idéologie formatent nos pensées et par extension nos comportements. En partant de ce principe, on peut estimer que les gens – et j'en fais partie bien entendu – peuvent être regroupés par groupes sociaux,

par groupes culturels et/ou par groupes idéologiques. Par exemple :

- En politique les groupes « bobo », « écolo » ou encore « de droite », « de gauche »...
- Pour le socio-culturel on peut citer : « rockeurs », « hippies », « geeks », « soixante-huitard »...
- Pour l'idéologique pure : « catholique », « communiste », « libéraux »...

Le mentaliste *cold-reader* cherche à deviner, pour chaque personne qu'il rencontre, les groupes auxquels elle appartient. Pour cela, il se base sur plusieurs indices :

1. le comportement général de la personne (est-elle agressive, prosélyte, timide, curieuse ?) ;
2. l'apparence générale de la personne (à quelle mouvance culturelle ou musicale son look fait-il référence ?) ;
3. son discours sur certains sujets, qui peut indiquer ses opinions et donc directement un groupe idéologique précis.

En plus de catégoriser vos interlocuteurs par le biais de leurs groupes culturels, sociaux ou idéologiques, il est envisageable de créer des groupes émotionnels. Par exemple « timide », « confiant », « extraverti », « dramatique ».

Plus votre grille d'analyse *cold-reading* s'étoffera, plus précisément vous catégoriserez vos interlocuteurs.

Comment améliorer votre grille d'analyse *cold-reading* ?

Le *cold-reading*, encore plus que les micro-expressions, ne s'apprend pas en mémorisant les observations émises par d'autres personnes à votre place. Il n'existe donc pas de « dictionnaire du *cold-reading* ».

Beaucoup de gens, et vous en faites peut-être partie, analysent et catégorisent naturellement leurs interlocuteurs depuis qu'ils sont jeunes. Sans le savoir, ils *cold-read*. Je crois sincèrement qu'il est difficile pour une personne qui n'a jamais éprouvé le besoin ni l'envie de *cold-reader* de s'y mettre du jour au lendemain. La curiosité sociale, le fait de vouloir analyser les autres, fait partie de la nature profonde des gens. À titre personnel je fais ça depuis toujours et je ne pourrai pas m'en passer. J'ai beaucoup de mal à concevoir qu'on puisse ne pas le faire.

Même si le *cold-reading* me semble être un comportement inné, il existe des méthodes naturelles pour améliorer votre capacité d'analyse. En voici trois que j'apprécie.

1. Toujours définir le groupe social de vos interlocuteurs

Commencez dès aujourd'hui si vous n'êtes pas trop habitué à cela. À partir de maintenant, listez dans votre tête tous les groupes auxquels appartient chaque personne à qui vous adresserez la parole. Qu'il s'agisse de vos parents, de votre conjoint(e), d'un illustre inconnu que vous rencontrez je ne sais où.

Forcez-vous, pour toutes les personnes avec qui vous parlez et

entretenez une relation un tant soit peu solide, à lister mentalement les groupes sociaux auxquelles elles appartiennent. Cela vous aidera à formaliser vos idées et votre grille d'analyse sociale. Vous pouvez aussi coucher cette grille sur papier si cela vous aide à mieux organiser vos pensées.

Un peu comme pour les micro-expressions tout à l'heure : commencez l'exercice avec vos proches si possible, puisque vous les connaissez bien. Vous n'aurez pas trop de mal à trouver 2 ou 3 groupes auxquels ils appartiennent. Vous pouvez même faire l'exercice sur vous ! C'est une bonne introspection.

Une fois que vous avez fait le tour de vos proches, forcez-vous à faire l'exercice avec toutes les personnes que vous rencontrerez durant vos journées.

2. Toujours creuser lorsque vous découvrez un groupe social

Chaque groupe social peut se décomposer en sous-groupes, parce que chaque idéologie et chaque passion crée toujours des divergences au sein d'un groupe.

Au sein du groupe « musiciens » par exemple, il y a ceux qui ne jurent que par le solfège et ceux qui préfèrent s'en passer. C'est une division conceptuelle qu'un non-musicien n'imaginerait pas nécessairement. C'est pourtant une nuance importante au sein du groupe lui-même.

On peut aussi parler du groupe *geek* : il existe des dizaines de *geeks* différents en fonction de leurs convictions. Par exemple certains vouent un culte à Apple, d'autre au monde Open Source, d'autres

s'en fichent éperdument. Il y a les *geeks* de l'informatique et les *geeks* de la science. Il y a ceux qui assument un côté *nolife*, et ceux qui revendiquent une vie sociale.

Toutes ces subtilités sont importantes pour éviter de tomber dans des clichés trop réducteurs. Pour dépasser ces clichés, il est nécessaire de rencontrer de nouvelles personnes mais surtout de s'intéresser à eux au travers de leur identité dans le groupe qu'il représente à vos yeux. C'est-à-dire de discuter avec eux de leur groupe, d'une manière évidemment implicite, pour en apprendre d'avantage et agrandir votre culture sociale.

3. Fréquenter des groupes sociaux bien différents des vôtres

Grâce à Internet et notamment grâce aux réseaux sociaux, il est possible de fréquenter des dizaines de groupes sociaux en vous abonnant à des forums ou des pages Facebook par exemple. Suivez différents sites thématiques (politique, hobbies, idéologique, etc.) et lisez régulièrement les discussions des membres. Vous serez surpris du nombre de débats internes qu'une seule et même passion ou idéologie peut susciter.

Fréquenter des groupes sociaux différents des vôtres vous aidera d'une part à affiner vos stéréotypes et d'autre part à découvrir de nouveaux groupes que vous n'imaginiez pas. C'est une bonne manière d'élargir votre grille.

L'exercice *cold-reading* des 3 passions

Pour vous guider dans la pratique du *cold-reading*, je vous

recommande un excellent exercice que je pratique toujours lorsque je sors de chez moi et que je dois attendre dans un lieu fréquenté.

La consigne est simple : il s'agit de deviner 3 passions d'une personne que vous ciblez. Ces passions peuvent être, comme expliqué précédemment, de simples passions comme des orientations purement idéologiques.

Pour cela, il est utile d'observer tout ce dont nous avons déjà discuté auparavant : son look, sa manière d'agir, ce qu'elle peut dire ou faire face à vous, les signaux non-verbaux qu'elle renvoie.

Lorsque je rencontre une personne nouvelle, qu'il s'agisse d'une relation professionnelle ou non, je me force toujours à faire cet exercice dans ma tête durant les 30 ou 45 premières minutes de notre rencontre. Cela me force à vraiment tout analyser et à chercher des indices. Une fois que j'ai trouvé 3 passions potentielles de mon interlocuteur, je tente de les relier à des groupes idéologiques. Par extension, j'obtiens ainsi les idées de la personne sur un maximum de sujets. C'est comme si je la connaissais déjà, alors qu'elle ne m'a rien dit sur elle.

Comme je l'ai expliqué précédemment, le *cold-reader* ne cherche pas à tracer un portrait absolument exact de son interlocuteur dès la première lecture. Il est souvent nécessaire d'affiner vos analyses au fur et à mesure du temps. Un *hot-reading* – par exemple une recherche préalable sur Internet – peut beaucoup vous aider à mieux *profiler* votre interlocuteur.

Les 2 pièges du *cold-reading*

Le *cold-reading* peut vous amener à tomber dans deux pièges qui nuiraient considérablement à vos relations sociales.

1. Dénigrer vos interlocuteurs

Nos croyances nous poussent parfois à dénigrer un groupe social auquel on s'oppose. Le plus une idéologie devient extrême, le moins ses adeptes respectent les alternatives idéologiques. C'est le cas des extrêmes en politique ou en religion.

Sans tomber dans l'extrême, une simple conviction politique, religieuse ou culturelle peut vous pousser à dénigrer un groupe un peu opposé à celui auquel vous appartenez fièrement. Cette opposition est naturelle, cependant il est important de ne pas dénigrer bêtement les membres d'un groupe social simplement par esprit de contradiction. Vous avez le droit de haïr les gens, mais essayez d'avoir une bonne raison.

2. Croire que votre grille d'analyse sociale est la meilleure

Quand je vois quelqu'un en sarouel – un pantalon en tissu bariolé qui pend entre les jambes – je me dis « oh, un hippie ». Pour d'autres, le sarouel c'est classe ou en tous cas c'est un pantalon tout ce qu'il y a de plus anodin. Si j'associe « sarouel » avec « hippie », c'est parce que mon vécu et mes rencontres m'ont fait créer cette association.

C'est la même chose pour toutes les associations psychosociales du *cold-reading*. En fonction de votre milieu social, de vos orientations

politiques et de vos idéologies, vos conclusions pourront être radicalement différentes des miennes. Aucune grille d'analyse n'est meilleure qu'une autre : elles dépendent toutes de leur créateur. C'est pour cette raison qu'un dictionnaire du *cold-reading* n'aurait aucun intérêt.

Comment vérifier vos conclusions *cold-reading* ?

Lorsque vous vous serez amusé à analyser des gens au hasard dans la rue, dans le bus, à l'école ou au travail, vous aurez envie de vous assurer que vos déductions sont exactes.

Mauvaises nouvelles : il n'y a aucune autre manière de vérifier vos conclusions que d'aller parler à ces personnes pour leur demander. C'est pour cette raison que je déconseille de faire l'exercice des 3 passions uniquement sur des gens dans la rue : vous n'aurez aucun moyen d'aller vérifier vos déductions, à moins d'aller discuter avec ces gens. Ce peut être une idée géniale, mais encore faut-il avoir le temps, l'envie et le courage.

Le *cold-reading* se pratique surtout par besoin, plus que par amusement : on *cold-read* un nouveau collègue de travail, un commercial lors d'un rendez-vous, un inconnu qui nous aborde dans la rue. Bref, n'importe quelle personne avec qui l'on peut avoir effectivement une discussion un moment ou à un autre.

Utiliser le *cold-reading* pour manipuler

Je vous l'expliquais en introduction, le mentaliste cherche toujours à deviner les groupes idéologiques auxquels adhèrent ses interlocuteurs. En particulier les idéologies politiques et religieuses,

car ce sont celles qui influencent le plus le comportement et les valeurs d'un individu.

L'analyse cold-reading peut vous aider à vous rapprocher d'une personne : devinez l'un de ses groupes idéologiques et jouez-en. Suggérez-lui que vous en faites aussi partie, créez une complicité grâce à certains aspects de cette idéologie. Concrètement si vous sentez que la personne en face de vous est un prosélyte politique ou religieux, profitez-en pour rentrer dans son jeu.

Si vous n'avez pas besoin de vous rapprocher de votre interlocuteur, mais simplement d'avoir un bon contact avec lui (lors d'un entretien d'embauche ou d'une rencontre professionnelle quelconque), il peut être intéressant de l'analyser pour éviter des sujets de discordes ou des blagues de mauvais goût.

Pour finir, connaître le groupe idéologique de votre interlocuteur pourra vous aider à trouver des « hameçons ». C'est-à-dire stimuler ses convictions pour le manipuler. Trouvez un sujet qui lui tient particulièrement à coeur (tolérance, individualisme, respect, honneur, sécurité, tradition, courage, famille, conformisme) et creusez ce sujet. Discutez-en avec lui, créez une osmose.

Pour résumer, le cold-reading est une technique empirique qui permet de lire dans vos interlocuteurs comme dans un livre ouvert. Le plus vous pratiquerez lors de vos prochaines rencontres, le plus vous affuterez votre regard mentaliste. Ce genre de concept très empirique ouvre d'ailleurs la voie à des théories extrêmement banales. Découvrons ces théories mentalistes que vous rencontrerez un jour ou l'autre et qui ne manqueront pas de vous surprendre.

***Les 10 plus grands
« bullshits » de tous les
temps, expliqués et
démystifiés***

Cerveau droit et cerveau gauche, mémoire photographique, graphologie... Certaines de ces idées ont permis de fonder des théories entières, d'autres ont déjà généré des millions de dollars en livres et en formations à travers le monde.

Si vous continuez à étudier le mentalisme après avoir lu ce livre, vous tomberez nécessairement sur l'une de ces théories. Et comme beaucoup de gens – dont moi fut un temps – vous vous ferez bernier.

Prenons les devants et décryptons ensemble 10 théories totalement alambiquées qui ont le vent en poupe depuis des années.

10. Si vous êtes créatif alors vous êtes « cerveau droit ». Si vous êtes logique, vous êtes plutôt « cerveau gauche ».

Ce mythe extrêmement coriace sert de prétexte à des tonnes de séminaires, formations et livres depuis des années. Le programme est toujours le même : « Vous êtes cerveau gauche (logique, pragmatique) ? Voilà comment développer votre cerveau droit », et vice versa.

Malheureusement les choses ne sont pas aussi simples. D'un point de vue biologique, il est démontré depuis longtemps que notre cerveau dispose de 2 hémisphères asymétriques qui ne délivrent pas les mêmes fonctions. Par exemple, le centre de la parole et le centre de la gestuelle ne sont pas situés au même endroit

Cependant, il a été démontré que les créatifs n'utilisaient pas plus l'hémisphère droit de leur cerveau que les pragmatiques (et réciproquement). L'étude en question est consultable gratuitement,

voir les sources ci-dessous.

Pourquoi ce *bullshit* est-il toujours en vie après toutes ces années ? Parce qu'il est simple à comprendre et qu'il offre, à celui qui y croit, un puissant outil d'analyse sociale.

Source et lecture supplémentaire

- An Evaluation of the Left-Brain vs. Right-Brain Hypothesis with Resting State Functional Connectivity Magnetic Resonance Imaging, 2013 [en]

9. Certaines personnes ont une bonne mémoire photographique, d'autres non.

La mémoire photographique n'est pas avérée. En clair, il s'agit d'un concept métaphorique qui consiste à croire que l'on retient les choses comme si notre cerveau les prenait en photo. En réalité, ce n'est pas notre mémoire qui est « photographique ou non », ce sont nos techniques de mémorisation qui le sont.

Si vous arrivez à apprendre un texte par cœur en vous remémorant la place de certaines phrases pour pouvoir reconstituer le texte entier par petits bouts, cela n'a rien à voir avec une potentielle mémoire photographique. C'est simplement une technique de mémorisation qui consiste à mémoriser l'emplacement du contenu.

La mémoire photographique est le mythe contraire de « la mauvaise mémoire ». Dans les deux cas, ces expressions servent à justifier une incompréhension du fonctionnement de la mémoire. Les gens qui se plaignent d'avoir une « mauvaise mémoire depuis toujours » se trompent de problème : ils ne disposent simplement pas des bonnes

techniques de mémorisation.

La mémoire photographique est souvent mystifiée par le biais de l'hypermnésie (mémorisation excessive), qui peut être pathologique ou liée à une pathologie.

8. Notre cerveau se décompose en 3 cerveaux bien distincts : reptilien, limbique et humain.

Lorsque l'homme a évolué au cours des dernières 400 millions d'années, son cerveau a aussi évolué. Les scientifiques ont d'ailleurs distingué 3 évolutions majeures du cerveau. Tout d'abord, l'homme possédait un cerveau reptilien (très primitif). Il a ensuite développé un cerveau dit « limbique » (plus évolué) et enfin un cerveau dit « humain » (celui dont on dispose tous aujourd'hui).

Arthur Koestler, un romancier du XX^e siècle, a soutenu la thèse selon laquelle notre cerveau actuel serait en réalité l'assemblage des 3 cerveaux détaillés précédemment. Pour comprendre sa théorie, représentez-vous 3 briques de Lego que l'on emboîterait (les 3 cerveaux distincts) et qui formeraient ensemble notre cerveau tout entier.

Autrement dit, il imaginait que nous disposions toujours de notre cerveau reptilien, de notre cerveau limbique et de notre cerveau humain, tous trois actifs et totalement distincts, chacun s'occupant encore des tâches qui lui incombent. Par exemple, le cerveau primitif serait chargé de nos besoins vitaux (respiration, besoins primaires, etc.) et ainsi de suite pour les deux autres.

Cette théorie a été reprise par de nombreux adeptes de la PNL pour

justifier des comportements humains. Il est souvent question de « solliciter le cerveau reptilien » dans le cadre de la séduction (optique reproductive).

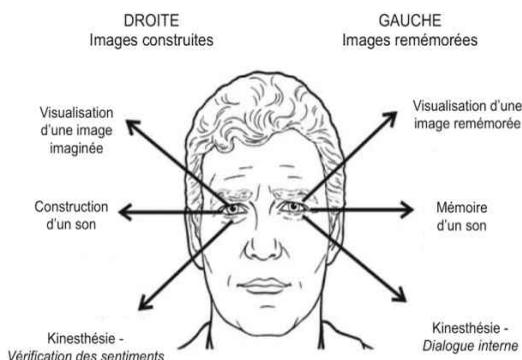
Aujourd'hui, l'intégralité de la classe scientifique s'accorde pour dire que cette théorie PNListique du cerveau triunique n'a aucune valeur neurologique.

Source et lecture supplémentaire :

- L'Imposture scientifique en dix leçons (Michel de Pracontal)
[fr]

7. La position du regard est un indicateur fiable pour détecter le mensonge.

Une croyance fameuse de la PNL consiste à dire qu'il est tout à fait possible de détecter le mensonge chez son interlocuteur en observant la direction de son regard. Ça donne quelque chose comme ça :



Selon cette théorie, si une personne regarde à droite, elle construit des images et invente donc un mensonge. Si elle regarde à gauche, elle recherche dans son passé et rapporte donc des faits réels. Bullshit ! Deux études ont été menées très rigoureusement pour tenter de prouver — ou de réfuter — cette théorie.

Résultat : aucune des études menées n'a permis de valider ce concept. On en était même bien loin (voir les sources). Encore une fois, la PNL a construit une grande partie de son enseignement sur un mythe qu'elle a refusé de faire valider scientifiquement.

Sources :

- The Eyes Don't Have It : Lie Detection and Neuro-Linguistic Programming [en]
- The Eyes Don't Have It : New Research Into Lying and Eye Movements [en]

6. La synergologie est une science qui permet d'associer chaque geste à une émotion ou un sentiment.

La synergologie – loin d'être une science – est une discipline dont l'objet est de comprendre le fonctionnement de l'esprit humain en s'appuyant sur le langage corporel. En soi, la synergologie est une théorie d'analyse comme une autre. Pour catégoriser leurs interlocuteurs, certains observent la coiffure, d'autres les vêtements... d'autres, comme les synergologues, utilisent le langage corporel.

La synergologie manque de crédibilité pour trois raisons. D'une part, ses interprétations ne reposent que sur l'imagination de son inventeur, Philippe Turchet. Il se considère seul juge du bien-fondé de ses assertions.

D'autre part, les recherches en synergologie ne prétendent pas respecter la méthode expérimentale. Quel crédit apporter à une théorie qui s'auto-valide ?

Dernier problème : les interprétations synergologiques ont fortement tendance à ne pas prendre en compte le contexte des situations étudiées. Il est fréquent de lire des choses comme : « Votre interlocuteur croise les bras ? Il se renferme sur lui-même ». La contextualisation est inexistante. Et si notre interlocuteur avait mal au dos et croisait les bras pour mieux se tenir ? Turchet en personne donne une explication à cette absence de contexte. La conclusion ne peut qu'étonner.

Pour ces 3 raisons, il serait totalement absurde de qualifier la synergologie de « science ». Il s'agit d'une théorie (parmi des milliers d'autres) avec ses erreurs, ses doutes, et ses vérités.

Sources :

- Le blog de Philippe Turchet
(<http://philippe.turchet.synergologie.org/>)

5. Nous utilisons 10 % de notre cerveau.

Vous pourrez lire 10%, 20%, 30%... En fait peu importe puisqu'il s'agit d'une légende urbaine. Personne ne pourra jamais vous citer de source fiable validant cette hypothèse. Des auteurs comme

Bernard Werber ont permis au mythe de perdurer et de se renforcer dans l'imaginaire collectif.

Dans l'ouvrage *Mind Myths : Exploring Popular Assumptions About the Mind and Brain*, Barry Beyerstein propose 7 types de preuves qui réfutent le mythe des « 10 % de cerveau utilisé ». Ces 7 types de preuves sont parfaitement bien résumés dans l'article Wikipédia « Mythe de l'utilisation incomplète du cerveau ».

Sources :

- Mind Myths : Exploring Popular Assumptions About the Mind and Brain (Sergio Della Sala) [en]
- [Mythe de l'utilisation incomplète du cerveau](#) sur Wikipédia [fr]

4. Graphologie : étudier l'écriture d'une personne permet d'en savoir plus sur elle.

Graphologie, synergologie, boule de cristal : dans les 3 cas, il s'agit de théories. Il est important de différencier une théorie d'une science.

Rien n'indique que l'écriture ne retranscrit pas – dans une certaine mesure – des traits de personnalité. Inversement, rien n'indique scientifiquement que c'est le cas.

Le principal problème de la graphologie est l'assertion sur laquelle elle repose : « tout état psychique tend à s'exprimer dans l'écriture par des correspondances analogiques ». Comme l'explique Michel Huteau, professeur de psychologie :

Cette « loi de l'expression » est bien curieuse : on ne nous dit jamais comment elle a été établie et l'on n'apporte jamais de données montrant sa validité.

Cette démarche analogique est omniprésente dans les ouvrages de graphologie et l'on pourrait en donner des centaines d'exemples. En voici quelques uns tirés de deux manuels de graphologie.

« Le trait flou est l'image d'une personnalité incertaine avec toute l'insécurité qui en résulte ». L'écriture fine : « Par sa légèreté, elle montre que le scripteur s'affirme avec discrétion ». « En face d'une écriture compliquée on a tout lieu de croire que le scripteur ne voit pas clair en lui ». « La mollesse de l'écriture dit la mollesse du caractère ». « La souplesse du trait dit la bonne élasticité psychique, les facultés d'adaptation ».

Les chercheurs en psychologie, qui sont nombreux à s'être méthodiquement penchés sur la discipline, expliquent le succès de la graphologie par l'effet Barnum. L'effet Barnum induit toute personne à accepter une vague description de la personnalité comme s'appliquant à elle-même. C'est par exemple le principe de l'horoscope : on vous balance des banalités dans lesquelles vous pourrez toujours vous retrouver et dire « ah oui, c'est moi, c'est vrai ».

De nombreuses études ont été menées par différents chercheurs pour démontrer que la graphologie, en plus de n'avoir aucune base scientifique, n'avait aucun intérêt pratique. Deux de ces études (les plus accessibles) sont consultables dans les sources ci-dessous.

Pour finir, très peu d'Etats reconnaissent la graphologie comme une méthode valable dans le cadre du recrutement en entreprise. En France, la graphologie a le statut « d'outil » et non de « test ». La différence juridique est énorme et ne permet pas aux recruteurs d'utiliser la graphologie comme seul critère de choix.

3. VAKOG, MBTI & KWML : ces tests permettent de tout savoir de vos interlocuteurs.

Ces noms un peu barbares désignent tout simplement des outils d'évaluation psychologique, permettant de déterminer le profil psychologique d'une personne.

En clair, ces outils vous offrent un certain nombre de cases dans lesquelles vous pourrez placer vos interlocuteurs. VAKOG, issu de la PNL, classe les gens dans 5 grandes catégories :

- les Visuels
- les Auditifs
- les Kinesthésiques
- les Olfactifs
- les Gustatifs

MBTI, quant à lui, classe les individus selon 4 préférences :

- Orientation de l'énergie
- Recueil d'information
- Prise de décision

- Mode d'action

Le MBTI, issu de la psychologie analytique, a fini par arriver dans des livres de développement personnel « grand public ». Ce test n'avait, a priori, pas vocation à être commercialisé sous cette forme par son créateur. Cette considération est à prendre en compte lorsqu'on critique le MBTI.

Il nous est impossible d'affirmer que tel test est plus efficace qu'un autre. En réalité, nous disposons déjà tous d'une grille d'analyse qui nous permet de classer les gens que nous rencontrons dans des cases. Cette grille ne porte pas de nom.

Peut-être que lorsque vous voyez un barbu avec des tatouages, vous le mettez dans votre case « Rockeur soixante-huitard » ; si vous voyez un jeune homme en costard bon marché, vous le mettez dans la case « Commercial VRP débutant ».

Peu importe : c'est votre manière d'analyser les gens. Votre procédé ne porte pas de nom, mais c'est un outil d'évaluation psychologique comme un autre que vous avez mis au point.

Des personnes ont eu l'idée de formaliser leur propre grille d'analyse. Ces personnes ont donné naissance à VAKOG, RGMP, MBTI et compagnie. En eux-mêmes, ce sont de bons outils.

Malheureusement, 2 erreurs reviennent souvent chez les débutants qui utilisent ces techniques d'analyse.

D'abord, ils ont tendance à estimer que l'outil qu'ils utilisent est exhaustif. En d'autres termes, ils pensent que chaque individu sur terre peut être classé dans une de leurs grandes catégories. Conséquence : les gens qui utilisent ces outils d'analyse généralisent

et interprètent le comportement des autres pour les faire rentrer dans leurs cases coûte que coûte (effet Barnum).

L'autre erreur consiste à n'avoir aucun recul sur ces outils. Il est important d'avoir en tête ce que nous avons déjà expliqué un peu plus haut : nous disposons tous de notre propre système d'analyse. Pourquoi utiliser celui de quelqu'un d'autre ? La réponse est simple : parce qu'il donne l'impression d'être plus efficace que le nôtre. C'est peut-être le cas, mais il paraît déraisonné d'observer le monde à travers une seule et même théorie.

Privilégiez votre système d'analyse et développez-le, au lieu de vivre à travers le système des autres.

2. Une simple liste de critères factuels permet de détecter un psychopathe dans notre entourage.

Depuis quelques mois fleurissent sur le web des articles du type : « Votre collègue est-il un psychopathe ? 7 signes qui ne trompent pas ».

D'un point de vue purement étymologique, découpons le mot « psychopathie » :

- Psycho => Psukhé => L'âme, l'esprit.
- Pathie => Malade.

Un psychopathe est donc, sémantiquement, un « malade mental ». Du coup, est-ce que l'intégralité des gens qui présentent un trouble mental sont des psychopathes ? Eh bien oui !

Le terme est seulement employé à très mauvais escient et l'on a tendance à lui donner un sens complètement différent de son sens originel. Cela a pris une telle importance que les psychiatres ayant travaillé sur le DSM-5 (le manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux) ont d'ailleurs souligné l'importance de décrire une bonne fois pour toutes ce qu'est la « psychopathie » au sens clinique du terme.

Soyons bien clairs : la « psychopathie » n'est pas catégorisée comme une maladie mentale à part entière. On ne retrouve aucune trace de son existence dans le DSM-4 ni même dans la Classification Internationale des Maladies de l'OMS. Le phénomène de mode a été lancé par les séries américaines qui ont pris plaisir à donner aux « psychopathes » des traits de meurtriers sans émotions assoiffés de sang, dénués de raison et de conscience. Ces séries se basent sur une généralité abusive.

La « psychopathie » telle que la conçoit un psychiatre est en réalité un ensemble de symptômes très divers, qui varie d'un individu à l'autre. Voilà pourquoi je hurle quand je lis « un psychopathe n'éprouve ni empathie ni émotion ». C'est une généralisation abusive qui n'est absolument pas représentative de l'ensemble des psychopathes dans le monde. Je ne dis pas que ce symptôme est faux, seulement que le généraliser est une insulte envers les malades. Il en est de même pour les autres symptômes de l'article « Travailler avec un psychopathe » cité plus haut.

1. La loi d'attraction est une loi de la nature.

La loi d'attraction consiste à dire ceci : « les semblables attirent les semblables ». En d'autres termes : vous attirez toutes les choses qui

vous arrivent. Vous attirez le succès si vous êtes positif, vous attirez l'échec si vous êtes négatif. Jusque-là, rien de bien extraordinaire.

Le documentaire « The Secret » fait l'éloge de cette façon de vivre en expliquant que c'est « l'univers », par le biais de « l'énergie », qui vous apportera vos désirs sur un plateau.

Il y a deux choses à savoir sur cette fameuse loi de l'attraction.

C'est une loi qui n'a aucun fondement scientifique. N'importe qui peut créer une théorie et l'appeler « loi », il n'existe aucune interdiction à ce propos. En l'occurrence, la loi d'attraction est une loi totalement empirique.

La loi d'attraction est une version remise au goût du jour de la méthode Coué, à laquelle a été rajouté un aspect très spirituel avec « l'univers » et « l'énergie ». Le principe d'autosuggestion est connu depuis longtemps.

La loi d'attraction est une nouveauté dans le business du développement personnel qui fonctionne extrêmement bien d'un point de vue marketing. On peut lire des milliers de pas-toujours-vrais commentaires qui en vantent les mérites partout sur la toile. Des coaches promettent de véritables révolutions dans la vie des gens, simplement grâce à la pensée positive.

D'un point de vue pragmatique, nous pouvons conclure deux choses.

Croire que tout ce qui nous arrive est la conséquence de nos actes est faux. Croire que tout ce qui nous arrive est la conséquence des choses qui nous entourent est faux. Les événements qui nous concernent sont provoqués par un nombre incalculable de critères,

il est absurde de penser que tout est la cause d'une seule et même chose.

L'autosuggestion n'apporte pas que des bienfaits, comme l'explique Prof Joanne V. Wook dans son excellent article « Positive Self-Statements Power for Some, Peril for Others ».

Conclusion

Ce livre vous a présenté ma vision du mentalisme et une bonne partie des méthodes que j'ai mise au point tout au long de ces dernières années. J'aime penser que le mentalisme est un moyen de tricher dans la vie, comme on peut tricher dans un jeu vidéo grâce à certaines commandes cachées.

Par-delà l'aspect parfois un peu égoïste de vouloir juste réussir sa vie au mieux (certains nous le reprochent), le mentalisme est une philosophie de vie qui prône l'ouverture d'esprit, par exemple par le biais du scepticisme.

Ne cherchons pas à convaincre les autres à tout prix : cherchons d'abord à comprendre « pourquoi » certaines idées sont plus appréciées ou plus répandues que d'autres. La démarche est plus complexe, mais la finalité plus instructive.

En dehors de ces considérations philosophiques, le mentalisme est aussi une formidable boîte à outils sociale. Grâce à cette panoplie d'outils que l'on essaie de rapprocher le plus possible de la recherche scientifique en psychologie et en sociologie, il est possible de mieux comprendre le monde qui nous entoure.

J'espère avoir ouvert certaines portes dans votre esprit, j'espère aussi avoir aiguisé une curiosité relative aux différents sujets abordés tout au long des chapitres.

Enfin, j'espère vous retrouver sur l'espace qui vous est dédié pour recevoir vos questions si vous en avez (www.apprendre-a-manipuler.com/question).

Félix Boussa

Prix de vente : 20 euros
Dépôt légal : octobre 2013

Achévé d'imprimer aux États-Unis
pour le compte de l'Institut Pandore