

MANIPULATION & MENTALISME AU QUOTIDIEN

60 exercices et techniques à l'usage du quotidien

Par Félix Boussa

apprendre-a-manipuler.com

UPLOAD BY SHARKAS

Remerciements : sharkasify@gmail.com

t411.me

SHARKAS

MANIPULATION & MENTALISME AU QUOTIDIEN

60 exercices et techniques à l'usage du quotidien

Par Félix Boussa

Correction : Théa - theadoreros@gmail.com

ISBN : 978-2-9539663-0-5

© Félix Boussa, Lyon

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.

Introduction

On ne peut pas apprendre la manipulation en achetant des livres ou en restant cloîtré derrière un ordinateur. La meilleure façon de progresser, c'est de s'entraîner sur le terrain. De provoquer des situations exceptionnelles qui mettront en jeu toutes les techniques de manipulation que vous avez pu apprendre ou que vous allez apprendre.

Ce livre est fait pour ça. J'ai voulu vous présenter un maximum d'exercices de manipulation concrets et éthiques que vous pourrez mettre en place facilement dans votre vie de tous les jours.

Ces exercices sont faciles à une seule condition : que vous vous mouilliez. Vous devrez jouer le jeu, accepter de vivre des situations qui sortent de l'ordinaire, accepter d'accoster des inconnus et de discuter avec eux. Une science sociale ne s'apprend que d'une et une seule manière : en la vivant.

Aucun exercice que je propose dans cet ouvrage n'est compliqué à pratiquer. Il suffit de vous lancer ! Vous en retirerez un bénéfice énorme, aussi bien dans votre vie professionnelle que dans votre vie personnelle.

Ce livre se décompose en 4 parties. Dans la première partie, je reviens sur les notions clefs que tout bon manipulateur doit connaître. Dans la seconde partie, j'aborde de nombreux exercices de manipulation. Les deux dernières parties vous présenteront une autre facette de la manipulation, appelée le mentalisme.

J'ai essayé de rendre les exercices les plus profitables que possible, quels que soient votre âge, votre sexe ou votre profession. Ne prenez pas mes exemples au pied de la lettre : adaptez-les à votre situation, modélez-les comme bon vous semble. La réussite se cache derrière l'interprétation de chaque exercice et non derrière une exécution machinale.

Pour rendre la lecture la plus interactive possible, j'ai glissé de nombreux QR Codes* dans cet ouvrage. Un QR Code est une sorte de code-barres évolué qui cache un lien vers une page web. Ces « codes » sont utilisables avec n'importe quel smartphone (Android, iPhone, Nokia, etc). Si votre téléphone ne vous permet pas de scanner les QR Codes, il vous suffit de recopier le lien à la main sur votre ordinateur. Les articles proposés grâce aux codes-barres ne sont pas indispensables à la bonne compréhension de ce livre ; cela dit, ils compléteront parfaitement votre apprentissage.

Très bonne lecture à tous.

Félix

** Vous utilisez un téléphone Android ? Installez l'application « Barcode Scanner » pour lire les QR Codes. Si vous utilisez un iPhone, installez l'application « QR Reader »*

Les techniques clefs de la manipulation sociale	10
La demande singulière	11
Le « parce que »	11
Le regard droit dans les yeux.....	12
La technique de l'engagement.....	12
La preuve sociale	13
Le syndrome de Gröger	14
L'expérience de Milgram	15
Le réflexe de Pavlov	15
Le champ lexical.....	16
La dissonance cognitive	17
La méthode des statistiques	18
Manipulation et mensonge au quotidien : cessez d'être	
« Monsieur tout-le-monde »	20
STOP, ne faites plus jamais la queue au supermarché	21
Récoltez jusqu'à 10 € dans la rue en 15 minutes.....	23
Réussissez enfin à négocier vos prix correctement	26
Influencez une foule entière dans la rue	29

Gagnez la confiance d'un inconnu en une seule phrase	30
Comprendre le bluff et le maîtriser	32
Diviser pour mieux régner : proposez du choix	35
La technique « peur-soulagement » dans un cas concret	38
Trois exercices simples, drôles et vraiment très édifiants	40
Démasquez le plus grand des menteurs avec une seule question	46
Six techniques d'influence dont vous pouvez abuser	49
Un « peut-être » vaut toujours mieux qu'un « non »	52
Un exercice pour apprendre à très bien mentir	54
Le mentalisme, une autre facette de la manipulation au quotidien	56
Pourquoi laisser une place au mentalisme dans ce livre ?	57
Injectez des souvenirs dans la mémoire de vos amis grâce à l'effet Barnum	58
Votre première expérience de mentaliste : observation et mémorisation	60

Devinez les pensées de votre entourage grâce à l'empathie et la psychogestuelle	65
Synergologie et mentalisme : devinez les choix de votre entourage avant de les influencer.....	71
3 vidéos pour décupler votre sens de l'observation	76
Tracez le portrait psychologique de vos interlocuteurs grâce au profiling et au cold reading.....	78
Ma méthode de profiling : une méthode unique que je vous dévoile pour réussir vos analyses	81
Décryptez et comprenez enfin ces fameuses micro-expressions... grâce à l'électromyographie !	86
5 erreurs que les mentalistes en herbe commettent... et que vous commettez peut-être !	90
Dix exercices de mentalisme au quotidien	96
L'effet Barnum : faites croire n'importe quoi à n'importe qui	97
L'effet Barnum & l'horoscope : brisez le mythe	100
F.A.C.E : le rêve de tout mentaliste débutant.....	103
Générez des images subliminales... mentales	104
Trois exercices pour doper vos qualités de mentaliste	108
Quelques astuces en vrac pour les mentalistes en herbe.....	111

Aborder un inconnu : la fin du calvaire, take the power ...	113
Dépassez « le premier contact », allez plus loin !.....	120
Conclusion	123

Les techniques clefs de la manipulation sociale

Avant de passer aux choses sérieuses, vous devez être au clair avec les techniques de manipulation élémentaires. Voici un « best-of » de ces techniques. Certaines d'entre elles sont largement détaillées sur mon blog, je vous invite fortement à compléter votre lecture en suivant le lien qui vous est proposé.

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 donne confiance à votre interlocuteur.

Le « parce que »

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

Le 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 devez pas négliger. Forcez-vous : dès que vous sentez votre regard s'échapper, reconcentrez-vous et fixez votre interlocuteur bien dans les yeux.

La technique de l'engagement

Cette technique consiste à demander un petit service à votre interlocuteur avant de lui en demander un plus conséquent. 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. Je reviendrai sur cette technique plusieurs fois, vous verrez, elle est bluffante !



[En savoir plus à propos de la technique de l'engagement](http://apprendre-a-manipuler.com/225)

<http://apprendre-a-manipuler.com/225>

La preuve sociale

La preuve sociale est un principe sociologique. Selon ce principe, 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.

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 conduit par la preuve sociale.



[En savoir plus à propos de la preuve sociale](http://apprendre-a-manipuler.com/53)

<http://apprendre-a-manipuler.com/53>

Le syndrome de Gröger

Le syndrome de Gröger consiste à croire que toute vérité est vraie parce que celle-ci a été nommée, énoncée et illustrée comme une vérité scientifique.

En réalité, le syndrome de Gröger n'existe pas. Si vous l'avez cru, 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 ».



[En savoir plus à propos du syndrome de Gröger](http://apprendre-a-manipuler.com/1622)

<http://apprendre-a-manipuler.com/1622>

L'expérience de Milgram

L'expérience de Milgram est une expérience de psychologie réalisée entre 1960 et 1963 par le psychologue américain Stanley Milgram. Cette expérience 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. Nous utiliserons cet effet lors de divers exercices.

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 ? A 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 sociale et en développement personnel.



[En savoir plus à propos des réflexes de Pavlov](http://apprendre-a-manipuler.com/257)

<http://apprendre-a-manipuler.com/257>

Le champ lexical

Il est évident que le manipulateur doit maîtriser à la fois ses gestes, les techniques qu'il utilise mais aussi et surtout les mots qu'il utilise.

Certains mots sont très connotés malgré leur caractère tout à fait neutre lorsqu'on se réfère à leur définition. C'est le cas, par exemple, pour le mot « radioactif » qui fait immédiatement penser aux centrales nucléaires et aux drames comme Tchernobyl ou Fukushima. La radioactivité est avant toute chose un processus absolument naturel ! Notre corps est radioactif (environ 8000 désintégrations par seconde).

Maîtriser votre champ lexical vous permettra de briller dans des situations de la vie de tous les jours : un entretien d'embauche, une réunion, une prise de parole en public, une rencontre avec un ou une inconnue...



[En savoir plus à propos du champ lexical](http://apprendre-a-manipuler.com/131)

<http://apprendre-a-manipuler.com/131>

La dissonance cognitive

Ah, 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 consoleront dans son choix, en se disant par exemple : « De toutes façons, je vais bien mourir un jour, alors bon... ! »

Il existe un nombre incroyable d'exemples passionnants autour de la dissonance cognitive.



[En savoir plus à propos de la dissonance cognitive](http://apprendre-a-manipuler.com/877)

<http://apprendre-a-manipuler.com/877>

La méthode des statistiques

La méthode des statistiques permet de duper un grand nombre d'interlocuteurs. Vous avez sûrement déjà rencontré une personne tellement têtue qu'elle réfutait en bloc votre point de vue sur un sujet quelconque. Pour lui clouer le bec la prochaine fois, glissez des statistiques qui confirment votre thèse pendant votre débat. En effet, 70 % des gens vous croiront si vous agrémentez vos arguments d'un pourcentage.

...

Si vous avez cru à ce que je viens de vous dire, vous venez de vous faire manipuler ! J'aurais pu vous parler de 50 %, 10 %... Un pourcentage est une donnée que peu de gens savent réfuter pendant une conversation, méfiez-vous en.



[En savoir plus à propos de la méthode des statistiques](http://apprendre-a-manipuler.com/21)

<http://apprendre-a-manipuler.com/21>

*Manipulation et
mensonge au quotidien :
cessez d'être « Monsieur
tout-le-monde »*

STOP, ne faites plus jamais la queue au supermarché

Situation : Aujourd'hui, vous faites les courses avec un ami. Arrivés aux caisses, vous vous rendez compte que le calvaire ne fait que commencer. Les 5 caisses disponibles sont largement occupées. Vous réfléchissez à une technique permettant de « doubler » poliment les gens qui attendent à une des caisses.

Indication : Dans cette situation, je vous recommande d'utiliser le principe de Milgram, la preuve sociale, le regard et le "parce que". Vous allez profiter de la présence de votre ami pour influencer les personnes qui font la queue devant vous. Une idée ?

Solution : Voilà une suggestion : vous donnez à votre ami le premier article qui vous tombe sous la main en magasin, et vous l'envoyez faire la queue dans une des files. Vous attendez une trentaine de secondes avant d'attendre derrière lui comme si vous ne le connaissiez pas. Puis vous l'abordez :

- Excusez-moi monsieur, j'ai une réunion très importante avec mes employés dans 10 minutes et je suis très en retard, accepteriez-vous de me laisser passer, s'il-vous-plaît ?

- Oh oui bien sûr, je vous en prie. Je n'ai pas envie que vous ratiez votre réunion à cause de moi !

Lors de cet échange, positionnez-vous de telle sorte que la personne devant vous vous entende à coup sûr. Maintenant que vous venez de gagner une place (un peu fictive) dans la file, piétinez sur place 10 secondes puis abordez la personne devant vous :

- Excusez-moi madame/monsieur, j'ai une réunion vraiment très importante avec les employés de ma société dans 10 minutes et je suis complètement en retard parce qu'il y avait un bouchon à la sortie de la ville. Serait-il possible que je passe devant vous ? J'ai très peu d'articles !

Dans cette situation, vous avez activé un bon paquet de leviers psychologiques sur votre interlocuteur.

Vous avez utilisé la preuve sociale en mettant en scène une discussion avec votre ami. Si la personne devant vous a bien entendu votre mascarade, il y a très peu de chances pour qu'elle refuse de vous laisser passer. Votre ami a indirectement exercé une forte pression sur elle. Si elle vous refuse le passage, elle se heurtera non seulement à vous, mais surtout à votre ami. La majorité des gens sont incapables de lutter face à deux personnes inconnues dans une situation spontanée.

Vous utilisez l'effet Milgram en prétextant être chef d'entreprise. Ce n'est pas tant le fait que vous soyez chef d'entreprise qui prime ici : un chef d'entreprise n'a pas à avoir de passe-droit particulier. Ce qui compte, c'est que vous organisiez une réunion. Il faut faire comprendre à votre

interlocuteur que des gens comptent sur vous, ici ce sont vos employés. C'est un exemple typique de l'effet Milgram appliqué à la vie de tous les jours.

Si vous êtes pressé d'aller à votre réunion, c'est que quelque part, vous vous êtes mis en retard. Utilisez « parce que » pour justifier votre histoire. Votre interlocuteur ne vous fera que plus confiance. Décuplez cette confiance en le regardant droit dans les yeux.

J'ai testé cette expérience 4 fois, elle a fonctionné 3 fois. J'ai réussi à gagner au maximum 3 places dans une file d'attente de 5 personnes dès la seconde tentative. Mon seul échec est dû à la quantité de courses que j'avais mise dans mon panier la 4e fois. J'avais volontairement abusé pour voir jusqu'où les gens étaient aimables.

En plus de passer un bon moment avec votre complice, vous apprendrez à bluffer des inconnus. Nous reviendrons sur la manipulation et le mensonge sur les inconnus dans les pages suivantes.

Récoltez jusqu'à 10 € dans la rue en 15 minutes

Les lecteurs assidus de mon blog reconnaîtront là une variante d'un exercice que j'ai déjà proposé un jour.

Situation : Votre bus arrive dans 5 minutes et vous n'avez

plus un sou en poche. Le ticket coûte 1,5 €, deux dames attendent à l'arrêt de bus avec vous. Nous allons étudier une version de cet exercice avec complice et une version sans complice.

Il est presque enfantin de récolter 5 € dans la rue en quelques minutes avec les bonnes techniques. Ce qui est vraiment intéressant à étudier, c'est de voir jusqu'où l'on peut aller tout en restant éthique. Lorsque je pratiquais cette expérience, je rendais toujours l'argent à mes interlocuteurs quelques minutes après coup. Pas immédiatement après coup : la réaction d'un interlocuteur manipulé est toujours intéressante à étudier.

La méthode sans complice

Arrivé à l'arrêt de bus, vous vous rendez compte qu'il vous manque 1 € pour payer votre ticket. Comment demander aux dames qui attendent à vos côtés de vous faire don de cet argent ?

Indication : Utilisez la technique de l'engagement, la technique du « parce que » et la technique de « la demande singulière ».

Solution : Premièrement, saluez les deux personnes qui attendent à vos côtés. Puis, demandez-leur calmement à quelle heure arrive le prochain bus ou demandez-leur des précisions sur sa destination. Elles vous répondront tout naturellement. Remerciez-les.

Deuxièmement, fouillez vos poches. Ronchonnez. Faites semblant de vous rendre compte qu'il vous manque 1 €. C'est maintenant que vous pouvez aborder les deux dames :

Excusez-moi mesdames, pouvez-vous me dépanner de 1€ et 4 centimes s'il-vous-plaît ? Je n'ai que 46 centimes sur moi et je dois absolument prendre ce bus parce que j'ai un entretien d'embauche dans 20 minutes !

Vous avez reconnu les 3 techniques sus-citées ?

Le « parce que » est très apparent. Je vous laisse trouver une meilleure excuse qu'un entretien d'embauche. A vous d'adapter.

La demande singulière consiste à demander 1,04 € et non 1 € tout rond. Inconsciemment, une somme un peu loufoque est bien mieux acceptée par vos interlocuteurs.

En demandant un renseignement à vos interlocutrices avant de leur demander de l'argent, vous les engagez à vous aider. J'ai expliqué cette technique sous toutes les coutures sur le blog.

La méthode avec complice

Tirez parti de l'exercice à la caisse du supermarché. Votre complice vous avait permis d'exposer votre interlocuteur à une pression sociale. Si un complice accepte de vous dépanner d'un euro devant les deux personnes qui attendent à l'arrêt,

alors ces deux personnes seront bien plus aptes à vous aider à leur tour.

Conclusion : pour demander de l'argent à des inconnus, soyez polis et précis. N'hésitez pas à les « engager » avec vous sous n'importe quel prétexte. Soignez la formulation de vos phrases, souriez et regardez-les bien en face. Ne cachez pas vos mains.

Je vous renvoie à un escroc assez fameux, surnommé Max Le Suisse, qui profite de toutes ces techniques pour commettre des petits forfaits. Rien de bien grave. Ses “victimes” avouent avoir même passé du très bon temps en sa compagnie.



[En savoir plus à propos de « Max Le Suisse »](http://apprendre-a-manipuler.com/max)

<http://apprendre-a-manipuler.com/max>

Réussissez enfin à négocier vos prix correctement

Je suis vraiment fan de la dissonance cognitive au quotidien. Je l'utilise absolument tout le temps pour dissoudre les choix de mes interlocuteurs ; le plus souvent lorsque je dois négocier un prix, qu'il s'agisse d'une grosse affaire dans ma vie professionnelle ou de l'achat d'un tee-shirt à 15 € au marché du coin. Nous allons travailler sur l'exemple du marché dans votre ville.

Il y a forcément un vendeur de tee-shirts au marché de votre ville. Demandez-vous pourquoi cet homme vend des tee-shirts. Réponse : pour gagner sa vie, bien sûr !

En négociant un prix avec lui, vous réduisez ses bénéfices. Il en est bien conscient : il n'a aucun intérêt à vendre un joli tee-shirt 11 € au lieu de 15 € s'il est sûr que ce tee-shirt plaira à quelqu'un de moins radin que vous.

L'idée, c'est de lui proposer un prix bas immédiatement. Demandez-lui de vous faire ce tee-shirt qui vous plaît tant à 8 €. Il refusera catégoriquement. Par la suite, en augmentant le prix progressivement, vous réduisez la dissonance du vendeur entre ce qu'il pense « je dois gagner ma vie » et ce qu'il fait « je vends mes articles à un prix trop bas ».

S'il refuse toujours votre offre après ce petit stratagème, ce qui est fort possible, cherchez deux articles moins chers que le tee-shirt à 15 €. Par exemple, demandez-lui de vous vendre pour 8 € les deux tee-shirts soldés à 5 € pièce.

Voici une seconde tentative de dissonance cognitive. Vous mettez le vendeur face à un choix assez compliqué, puisqu'il devient « de plus en plus gagnant » grâce à vos offres. Malgré cela, vos prix sont toujours inférieurs à ce qu'il attend. Il doute encore.

S'il accepte votre proposition des tee-shirts à 8 €, revenez sur votre offre du premier tee-shirt que vous lui suggériez à 11 € : « Attendez, vous acceptez de vendre ces deux tee-shirts pour 8€ alors que je vous proposais 11 € pour un seul tee-shirt il y a 2 minutes ? »

Le calcul est judicieux, vous venez de piéger votre marchand. En lui proposant plusieurs offres un peu confuses autour de plusieurs articles, vous créez une forte dissonance entre ses convictions et ses prix. En lui expliquant clairement qu'il fait une erreur en acceptant une offre à 8 € et pas celle à 11 €, vous réduisez la dissonance d'un coup sec. Il acceptera probablement votre offre.

Bref, vous avez compris le principe : noyez votre interlocuteur dans un flot de propositions à peu près équivalentes. Choisissez bien vos prix et vos articles, et vous négocierez avec brio. Vous devez rendre difficile le choix de votre interlocuteur parmi vos offres, puis finalement lui en suggérer une qui résoudra son dilemme. Ici, le dilemme était résolu en

revenant sur la première offre, celle du tee-shirt à 11 € au lieu de 15 €. Au fur et à mesure de votre conversation, vous avez réussi à manipuler votre vendeur pour qu'il ne réagisse pas de la même manière à cette offre.

Voilà comment les grands hommes d'affaire et les très bons commerçants arrivent à négocier leurs prix avec n'importe qui. Tout est une histoire de dissonance cognitive.

Influencez une foule entière dans la rue

Ne me dites pas que vous n'avez jamais freiné le pas en voyant un attroupement devant un magasin ou au coin d'une rue. Les files d'attente et les attroupements suscitent la curiosité, c'est humain.

Certains restaurants utilisent cette technique le jour de leur ouverture : le gérant demande à une quinzaine d'amis de venir s'attrouper devant la porte d'entrée et de constituer une fausse file d'attente. Succès garanti.

L'exercice que je vous propose est facile à concevoir, mais pas forcément évident à mettre en place. Lorsque vous êtes de sortie en ville avec un groupe d'amis, regroupez-vous devant un restaurant. Observez le menu, mettez-vous devant la porte. Aussitôt, vous devriez susciter l'intérêt des autres passants pour ce restaurant.

Autre exemple : lorsqu'un garçon de table vous propose une place en terrasse, il ne vous offrira jamais une place "au fond", peu visible des autres passants. Il vous proposera une table vide qui borde le trottoir.

Si vous organisez des brocantes, des marchés ou autre, pensez à cette technique avec vos amis. Elle fonctionne aussi si vous organisez des spectacles de rue et que vous tendez votre chapeau au public : demandez à des amis de se glisser dans la foule et de vous donner des pièces au moment opportun. Les autres personnes suivront le mouvement.

Gagnez la confiance d'un inconnu en une seule phrase

Vous pensez sûrement que l'avis d'un proche est toujours mieux perçu que l'avis d'un inconnu lorsque vous hésitez sur un choix quelconque. Je vais vous prouver le contraire !

Rendez-vous dans un magasin d'informatique grand public comme la Fnac ou Planète Saturne, par exemple. Observez les gens seuls qui cherchent un ordinateur. Une grande partie d'entre eux n'y connaissent rien. Au pire, ils achètent au petit bonheur la chance. Au mieux, ils demandent l'avis d'un vendeur qui caresse toutes les grandes marques dans le sens du poil.

Cet exercice est très amusant. 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. Je l'ai acheté il y a 4 mois et il est déjà foutu. Parce que le disque dur a grillé... je vous le déconseille !

J'ai tenté cet exercice à 8 reprises. A chaque fois, la personne que j'abordais s'offusquait contre la marque de l'ordinateur dont nous parlions et ne revenait pas sur ce rayon. Qui suis-je pour elle ? Un simple inconnu. Pourtant, j'ai exercé plus d'influence que ne l'aurait fait un de ses proches.

Pour quelles raisons sommes-nous plus facilement influençables par un inconnu que par un proche ? Nous connaissons nos proches et nous savons par exemple qu'un tel est maladroit, qu'un autre ne prend pas soin de ses affaires... Si un de vos amis peu soigneux vous explique que son ordinateur a grillé, vous allez certainement penser que c'est de sa faute. Quand un inconnu vous explique la même chose, vous avez tendance à lui faire confiance si son approche est agréable, pas brutale et si bien sûr... il inspire la confiance.

Suite à ces tentatives très concluantes, j'ai essayé d'aborder des couples. La plupart du temps des couples « homme – femme ». Cette fois, mes tentatives d'influence ont eu beaucoup moins d'impact. Sur 8 couples abordés, 4 n'ont pas

pris en compte ma recommandation.

Pourquoi ? Parce que la preuve sociale fonctionne bien sur des personnes seules, mais pas vraiment sur les couples, qui ont tendance à s'auto-influencer et à s'auto-protéger psychologiquement.

Comprendre le bluff et le maîtriser

Le rêve de tout bon manipulateur, c'est d'abord de pouvoir lire dans ses interlocuteurs comme dans un livre. C'est sûrement votre cas : n'avez-vous jamais rêvé de savoir si la personne en face de vous bluffait ?

Le mot « bluff » fait immédiatement penser au poker. Il est clair que le poker est une des applications du bluff les plus intéressantes. Je sais que de nombreux lecteurs de mon blog jouent au poker. C'est plutôt logique : ce jeu est passionnant d'un point de vue psychologique.

J'utiliserai le poker comme fil conducteur de cet exercice. Si vous n'y jouez pas, aucune importance, mes explications sont transposables dans bien d'autres situations.

Au poker, une fois que l'on a compris les règles du jeu et que l'on commence à avoir un peu d'expérience, on cherche à bluffer et à démasquer le bluff. Seulement, on s'y prend assez mal : on observe le regard des autres joueurs, on observe leurs doigts, on observe le moindre clignement des yeux.... et on en tire des conclusions hâtives et fausses la moitié du

temps. Pourquoi faisons-nous ça ? Parce que la télé et les livres sur la psychogestuelle l'expliquent ainsi. Pourtant, c'est une très mauvaise manière de faire. Vous ne démasquerez jamais un bluffeur en vous focalisant sur UNE mimique ou sur UN toc, c'est une idée reçue.

En fait, que veut dire « bluffer » ? Il s'agit de dissimuler ses convictions en agissant à l'inverse de l'attitude que l'on veut cacher. Un joueur de poker qui a une très bonne main et qui bluffe jouera l'attitude d'un joueur dégoûté d'avoir de mauvaises cartes, et vice et versa.

Mais voilà : le joueur lambda, s'il n'est pas entraîné à bluffer, ne se maîtrise pas. Le bluffeur de base a tendance à exagérer son personnage, ce qui le discrédite très facilement.

Est-ce qu'un joueur honnête ayant une très bonne main se précipitera, d'un air confiant, sur le plateau de jeu ? Est-ce qu'un joueur honnête ayant une très bonne main mettra gros en paraissant sûr de lui ? Bien sûr que non. Cette attitude, c'est typiquement celle du bluffeur. En fait, un joueur qui abuse de sa confiance bluffe très certainement.

En exploitant cette théorie, vous démasquerez le bluff facilement, bien plus facilement qu'en observant les plissements des yeux ou je-ne-sais-quoi d'autre. Remarquez la façon dont les joueurs essaient de paraître : une personne qui bluffe en fera souvent toujours trop.

Cette manière de raisonner vous sera redevable dans un grand nombre de situations. Par exemple, lorsque vous chercherez à démasquer un menteur.

Par définition, un menteur bluffe. Un menteur tente de s'éloigner au maximum de son mensonge. Dans ce cas, il va jouer un personnage. En général, lorsque vous confrontez le menteur à son mensonge, il joue la surprise. « Ah bon ?? Quelqu'un t'a volé ton sac ??!!! »

Seulement voilà : observez la surprise chez un menteur et la surprise chez une personne honnête. La personne honnête fera naturellement disparaître les traits de surprise de son visage après deux secondes environ. Au bout de ces deux secondes, les traits de son visage, ses sourcils et sa bouche se repositionneront naturellement. Le bluffeur, lui, exagérera ses expressions faciales, croyant bien faire.

Pour mieux vous en rendre compte : inventez un mensonge bénin à un de vos proches simplement pour le surprendre, puis observez son visage. Vous remarquerez que l'expression de la surprise disparaîtra de son visage au bout d'une à deux secondes.

Mémo­ri­sez toutes ces in­for­ma­tions et réu­ti­li­sez-les en con­di­tions réelles, quand vous essaie­rez de démasquer un men­teur ou un bluffeur. Il est clair qu'un mil­lion de livres abor­dent le bluff et les mil­les-et-une fa­çons de le maî­triser. En réa­lité, je n'ai ja­mais trou­vé d'auteur qui abor­de le bluff de la fa­çon dont je vous l'ai pré­sen­té. Pour­tant, cette fa­çon de voir est bien plus per­ti­nente qu'une étude psy­cho­ges­tuelle qui, ad­met­tons-le, sert sur­tout à « faire comme dans les films » et à ven­dre plein de livres au grand public.

Diviser pour mieux régner : proposez du choix

Partons du principe que chaque porte et chaque fenêtre constitue une faille supplémentaire permettant à un voleur de pénétrer votre maison. Plus vous avez de portes et de fenêtres, plus votre maison est vulnérable.

Le manipulateur est un voleur. Les portes et les fenêtres sont des choix qu'il propose à sa victime. Plus un manipulateur propose de choix, plus il lui sera facile de profiter de sa victime.

En clair, proposer des choix à son interlocuteur lui permet d'en prendre le contrôle plus facilement. Une bonne partie de la manipulation repose sur un sentiment contradictoire de liberté. Faites croire à votre interlocuteur qu'« il est libre de... » et il pensera au plus profond de lui qu'il est réellement libre de faire son choix.

Nous allons voir ici une technique très utilisée par les marketeurs pour nous manipuler, mais que vous pouvez vous-même utiliser dans votre vie de tous les jours.

Situation A : vous organisez une brocante. Parmi tout le bazar que vous vendez, se trouvent deux chaînes hi-fi dont l'une est largement plus esthétique et pratique que l'autre. En posant les deux chaînes hi-fi sur votre

stand, vous êtes sûr que la moins hi-tech des deux ne partira jamais. Pourtant, vous avez vraiment besoin de vendre les deux : comment vous y prendre ?

Situation B : vous devez prendre rendez-vous urgemment avec une personne qui, manifestement, aime bien faire traîner les choses. En clair, impossible d'avoir un rendez-vous franchement et rapidement. Ce genre de situation se produit fréquemment dans le milieu professionnel avec des clients un peu mou, ou dans un contexte plus personnel avec des femmes (ou des hommes) qui se laissent désirer. Comment réussirez-vous à forcer votre interlocuteur à accepter un rendez-vous rapidement ?

Dans les deux situations précédentes, qui sont des situations assez fréquentes de la vie de tous les jours (au contexte près), l'utilisation de la rareté est un moyen de résoudre votre problème. Ce qui est rare est cher.

Dans la situation A, collez un papier « vendue » sur la chaîne hi-fi alléchante. Quand un acheteur la verra et s'y intéressera, laissez-le faire. Votre affichette « vendue » doit être un peu dissimulée. Une fois que le client est intéressé, informez-le que cette chaîne hi-fi est d'ores et déjà vendue mais proposez-lui la seconde chaîne hi-fi.

Premièrement, vous créez l'intérêt chez le prospect. Qu'il ait besoin d'une chaîne hi-fi ou non, vous lui en mettez une belle sous le nez, et ça a l'air de l'intéresser !

Ensuite, vous lui expliquez que cette chaîne hi-fi n'est pas disponible à la vente, quelqu'un l'a déjà achetée ! Cependant, vous en avez une deuxième à lui proposer. Vous avez créé le besoin en lui mais vous avez même fait plus fort : vous l'avez intensifié en prétextant avoir déjà vendu votre chaîne hi-fi. C'est une technique très utilisée par les marketeurs : prétexter qu'un produit est vendu avant de rabattre le client vers un autre choix. Le taux de transformation (c'est-à-dire le nombre de prospects qui deviennent clients) augmente drastiquement avec cette technique.

Dans la seconde situation, vous pouvez aussi jouer sur la rareté. Cette fois, vous êtes le produit rare. Expliquez à votre interlocuteur que vous ne serez pas là pendant 2 mois à cause d'un voyage ou d'un séminaire. Puis... « Ah non, en fait la semaine prochaine j'ai 3 jours de libres ! Mes 3 seuls jours de libres pendant ces 2 mois. Vous souhaitez que l'on se voie lundi, mardi ou mercredi ? »

Après avoir mystifié votre présence, vous offrez finalement une dernière chance à votre interlocuteur. Autre point important, vous ne lui demanderez pas « Est-ce qu'un de ces 3 jours vous conviendrait ? » mais carrément « On se voit lundi, mardi ou mercredi ? » Ne lui proposez aucune échappatoire. Si malgré ça vous ne trouvez aucun moyen de fixer un rendez-vous, il vaudrait peut-être mieux abandonner avec cette personne qui ne s'intéresse apparemment pas à vous.

La technique « peur-soulagement » dans un cas concret

La connivence peur-soulagement est un grand classique chez les manipulateurs toxiques, gourous et culpabilisateurs en tout genre.

Je vous rassure, nous allons l'utiliser ici en des termes bien plus bon-enfant.



[Lire l'article « 6 techniques pour manipuler votre boss pendant un entretien d'embauche »](http://apprendre-a-manipuler.com/785)

<http://apprendre-a-manipuler.com/785>

Lorsque j'ai utilisé cette technique pour la première fois sans m'en rendre compte avec un professeur durant mes études, 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 assez bien.

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

Mise en situation : votre conjointe a prévu une sortie en amoureux ce week-end mais cela ne vous enchante guère... Vous avez accepté sa proposition mais entretemps, 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.

Pour « fabriquer ce bon moment », 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. Cinq minutes avant d'arriver chez vous, dites-lui :

« Mince... je me demande si on a bien fermé le gaz en partant tout à l'heure... » ou « Attend, je crois qu'on n'a pas fermé la porte de la maison en partant tout à l'heure, je ne trouve plus la clef ! »

L'angoisse sera de courte durée puisque vous rentrez chez vous d'ici 4 à 5 minutes. Ça sera suffisant pour réussir l'expérience. Une fois arrivés à la maison, vous vous rendez compte ensemble que rien de grave n'est arrivé. Après la peur, le soulagement. C'est à partir de ce moment précis que le « bon moment » a lieu.

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 P-V.
- 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 quand vous rentrez chez vous.
- 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).

Cette technique fonctionne à merveille quand elle est bien mise en scène, c'est très surprenant.

Trois exercices simples, drôles et vraiment très édifiants

La blague que vous allez lire dans quelques instants est surtout faite par des adolescents de 14 ans dans les cours de récréation. Pourtant, elle est d'une part très amusante, mais surtout très intéressante à étudier. Elle nous montre à quel point l'Homme est influençable lorsqu'il réagit avec instinct.

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 la blague. 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 !*

Ce qui est absolument remarquable, c'est qu'en faisant suffisamment référence à la couleur blanche, votre ami répondra dans 99 % des cas qu'une vache boit du lait.

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 ». Nous mettrons en pratique cette notion de manipulation suggestive lors du prochain chapitre consacré au mentalisme.



[Lire « Comment les journaux télévisés vous manipulent et comment vous en protéger facilement »](http://apprendre-a-manipuler.com/82)

<http://apprendre-a-manipuler.com/82>

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 porblème. 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.

Pourquoi je vous parle de tout ça ? Pour vous introduire une nouvelle expérience de manipulation par la lecture.

Le texte anglais

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

Are you ready ? Pas plus de 10 secondes. Top !

“FINISHED FILES ARE THE RESULT OF YEARS OF SCIENTIFIC 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.

Ces trois petits jeux ne paient pas de mine, je vous l'accorde. Ceci-dit, ils font prendre conscience d'une chose : malgré toute l'attention que l'on peut porter aux signaux manipulateurs qui nous entourent au quotidien, il est impossible de s'en protéger complètement. Ne serait-ce que pour des raisons neurologiques. 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 pour les meilleurs d'entre nous.



[Lire « Les images subliminales dans la publicité : comment nous manipulent-elles depuis 50 ans ? »](http://www.apprendre-a-manipuler.com/861)

<http://www.apprendre-a-manipuler.com/861>

Démasquez le plus grand des menteurs avec une seule question

Selon moi, la manipulation au quotidien a deux intérêts : influencer notre entourage à faire des choses ou influencer notre entourage à dire des choses.

Quand on souhaite faire dire des choses aux autres, c'est souvent dans une quête de la vérité.

Il existe beaucoup de techniques qui permettent de « lire à travers » nos interlocuteurs simplement en leur posant une question bien affûtée.



[Lire l'article « Démasquez les menteurs en 2 minutes chrono : la technique du scénario similaire »](http://apprendre-a-manipuler.com/1144)

<http://apprendre-a-manipuler.com/1144>

Je vais vous présenter une technique peu connue qui vous permettra de mettre mal à l'aise n'importe quel menteur, aussi agile soit-il.

Nous allons faire l'exercice ensemble. Vous avez sûrement un

projet personnel en ce moment, 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. Parce que vous en avez envie.

Posez-vous la question : « 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 du 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 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 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. Les belles-familles 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 de 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 !

Six techniques d'influence dont vous pouvez abuser

Les gens fermés d'esprit sont de véritables idiots. Cependant, que ce soit dans votre vie personnelle ou votre vie professionnelle, vous aurez affaire à ce type de personnes détestables. Je vais vous donner ici 6 étapes qu'il suffit de recopier « bêtement » pour influencer de manière prodigieuse votre interlocuteur :

- 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.

- 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 égo. 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 vachement 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. Cette assertion peut paraître loufoque et digne d'un charlatan, pourtant ce n'est pas le cas. 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 « un peu » conséquente.
- 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 [blabla], 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 d'avantage 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 égo 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 toute à l'heure [blabla]... »

Un « peut-être » vaut toujours mieux qu'un « non »

S'il y a bien une chose qui m'énerve dans les relations sociales, c'est l'hypocrisie. Les gens hypocrites sont un vrai fléau pour la pérennité du lien social. En réfléchissant un jour à un moyen de démasquer les hypocrites, j'ai fini par trouver une astuce pratiquement infaillible. C'est cette astuce que je vais vous dévoiler au cours d'un exercice pratique.

Lorsque vous demandez un service à un ami et qu'il vous répond « peut-être, je verrai »... Comment devez-vous le prendre ? A 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 vous êtes sur la bonne voie.

Comment faire admettre ce « peut-être » quand votre interlocuteur refuse de cracher le morceau ? L'astuce est simple : proposez-lui un jeu. Dites-lui de penser à un nombre entre 1 et 100 : si vous devinez ce nombre, il doit accepter votre demande. Sinon, vous le laissez tranquille.

S'il accepte votre compromis, vous avez presque gagné. Vous venez de lui faire dire « peut-être ». Ceci dit, s'il refuse, laissez tomber ! Si même lors d'un jeu où vous n'avez qu'une chance sur cent de gagner face à lui il refuse votre proposition, vous n'arriverez jamais à le convaincre.

Récapitulons : l'exercice ici, c'est d'amener votre interlocuteur

à participer à votre petit jeu. En participant, il évaluera les risques qu'il prend : s'il gagne, tant mieux pour lui. 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. Cette technique est très utilisée par les agents immobiliers qui demandent souvent, lorsque leurs clients visitent une maison : « Votre canapé, vous l'imaginez où dans cette pièce ? » Immédiatement, le client va s'imaginer vivre dans la maison qu'il visite. L'agent immobilier gagne des points.

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 cette 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. Essayez dans votre entreprise, avec

vos amis, votre famille... Ce petit jeu fonctionne très bien pour des choses bénignes comme se faire offrir un café, se faire dépanner de 2 €, se faire déposer quelque part en voiture.

Un exercice pour apprendre à très bien mentir

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 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 résident à l'interphone.
- Conseiller un inconnu dans une boutique sur un article que vous n'avez jamais utilisé.
- A 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 achetée.
- 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 au 5^e étage.
- Inventer un prétexte loufoque mais crédible quand vous arrivez en retard en cours si vous êtes étudiant.

Ces situations sont bénignes mais croyez-moi : il n'y a pas d'autres façons d'apprendre à mentir que de mentir. Ne vous embarquez pas dans des situations trop compliquées, attention. Même le plus petit mensonge vous apprendra à mieux mentir. Parce que chaque situation est unique et donc chaque mensonge l'est aussi.

*Le mentalisme, une
autre facette de la
manipulation au
quotidien*

Pourquoi réserver une place au mentalisme dans ce livre ?

Le mentalisme et la manipulation sont intimement liés. Pour moi, la manipulation consiste à utiliser des techniques rigoureuses s'appuyant sur des leviers psychologiques maintes fois prouvés. Le mentalisme agit plutôt sur l'ambiance, sur le contexte et sur l'influence naturelle du mentaliste face à son interlocuteur.

En clair, le mentaliste a besoin d'être à l'aise, de développer son charisme, d'apprendre des techniques qui lui sont propres ; des techniques que le manipulateur ne cherche pas à connaître. C'est pour aborder toutes ces choses que j'ai décidé d'écrire ce livre.

Bien sûr, vous trouverez des dizaines, voire des centaines de livres et de sites web qui expliquent comment aborder un inconnu dans la rue, comment développer son charisme et comment être mieux dans sa peau. Je n'ai jamais trouvé tous ces conseils vraiment à la hauteur, c'est pourquoi j'ai décidé de vous écrire MES conseils, ceux que j'ai apprécié de recevoir et que j'ai plaisir à donner. Je pense légitimement qu'ils fonctionnent mieux que les conseils des *social-guru* que l'on trouve partout ailleurs.

Injectez des souvenirs dans la mémoire de vos amis grâce à l'effet Barnum

Si vous ne croyez pas à l'horoscope, vous vous êtes sûrement déjà demandé comment ce genre de pratique pouvait avoir autant de succès. Comment se fait-il que les gens se retrouvent aussi bien dans leurs horoscopes ?

C'est 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.

« Aujourd'hui, vous déborderez d'énergie, à tel point que vous aurez tendance à imposer des efforts trop intensifs à votre organisme. »

Voici mon horoscope du jour. Il est clair que si aujourd'hui j'avais décidé de ne pas rester couché, j'allais imposer des efforts à mon organisme. Pas la peine d'être astrologue pour le deviner.

En profitant de l'effet Barnum et grâce à un peu d'entraînement, vous allez devenir un véritable mentaliste. La technique que je vous propose est simple : décrire une situation à votre interlocuteur qu'il niera avoir vécue tant elle est improbable. Puis, le faire réfléchir suffisamment pour qu'il

se dise « Ah mais si, je m'en rappelle ! » Voyons comment faire.

« *Je vous visualise dans une soirée... avec beaucoup de monde autour de vous. Vous avez l'air énervé et... et j'ai l'impression que vous cherchez quelque chose... peut-être votre blouson, ou votre porte-feuille... vous cherchez dans toutes vos poches... vous avez l'air suspicieux, vous semblez penser qu'une personne vous a volé. Cette soirée ne vous a pas laissé un bon souvenir. La lumière est tamisée, il doit s'agir d'un bar ou d'une boîte de nuit. Les murs sont bleus, ou violets. Ça vous évoque quelque chose ?* »

Votre sujet va certainement vous répondre « non ». Vous allez pousser un peu plus loin, en lui indiquant que les indices visuels que vous captez vous font penser qu'il était bien plus jeune. En le ramenant dans le passé, il acceptera plus facilement n'importe quel souvenir, pensant que sa mémoire lui joue des tours.

« *D'après ce que je vois, vous étiez plus jeune, vos cheveux m'ont l'air différents. J'entends pas mal de bruit, et de la musique, oui, je pense vraiment qu'il s'agit de musique. Vous parlez avec au moins une personne, vous essayez de trouver quelqu'un pour vous aider. Vous ne voyez toujours pas de quoi il peut s'agir ?* »

Et ainsi de suite, jusqu'à abandonner si nécessaire, quand la piste ne mène vraiment nulle part.

Absolument certains que leurs voyants/mentalistes en savent plus qu'eux, la plupart de vos interlocuteurs finiront par associer un souvenir réel à votre histoire saugrenue.

« Ah mais oui, je me rappelle maintenant !! C'était la soirée pour fêter notre bac chez Chloé ! J'avais perdu mon paquet de cigarettes, j'étais fou de rage. J'étais sûr qu'un invité me l'avait volé. C'est vrai, on était en boîte, le son était vraiment fort. »

Si vous faites preuve d'une confiance sans faille, que vos enchaînements et vos descriptions restent cohérents alors vous arriverez à faire revivre son souvenir à votre interlocuteur. Et c'est là un principe important du mentalisme.

Les meilleurs mentalistes tentent ce qu'on appelle « des sauts dans le vide » : ils injectent un prénom ou une ville précise dans l'histoire. C'est un grand risque, mais si cela fonctionne, c'est doublement bénéfique pour eux.

Votre première expérience de mentaliste : observation et mémorisation

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

- votre sens de l'observation ;
- votre sens de l'analyse et la déduction.

Aujourd'hui, nous allons voir comment développer notre sens de l'observation et notre mémoire visuelle.

Développez votre sens de l'observation

C'est primordial pour plusieurs 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.

Exercice n° 1

Nous allons commencer par faire simple. Voici un exercice très intéressant et très important que vous pouvez pratiquer absolument 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 ?
- De 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 vus sur la route ?
- Etc.

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. Des éléments de l'environnement la concernent-ils ? 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 ne s'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.

Exercice n° 2

Vous pouvez entraîner votre mémoire visuelle grâce à deux petits jeux :



[Accéder au jeu n° 1](http://www.apprendre-a-manipuler.com/jeu1)

<http://www.apprendre-a-manipuler.com/jeu1>

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



[Accéder au jeu n° 2](http://www.apprendre-a-manipuler.com/jeu2)

<http://www.apprendre-a-manipuler.com/jeu2>

Vous devez simplement mémoriser des formes et répondre aux questions qui vous sont posées.

Des astuces pour vous entraîner efficacement

Premièrement, sachez que nous ne sommes pas des appareils photo. La mémoire que nous appelons « photographique » ou « visuelle » n'existe pas, elle est virtuelle. Lorsque vous mémorisez une situation (par exemple un concert de musique), votre cerveau va simplement assembler une constellation de petits détails qui vous permettra de recréer mentalement la situation. Nous ne mémorisons pas nos souvenirs comme le fait un appareil photo. Pour créer votre constellation de détails, observez d'abord globalement la situation puis cherchez ces petits détails. C'est ce que je vous ai expliqué plus haut.

Deuxièmement, la mémoire humaine ne peut pas retenir plus de 7 éléments simultanément. Pour ne pas la saturer, vous devrez sélectionner les éléments les plus importants en priorité.

Devinez les pensées de votre entourage grâce à l'empathie et la psychogestuelle

Je vous l'ai déjà dit et vous le redis, le mentaliste n'est pas un magicien. Je ne vous apprendrai pas à prédire arbitrairement des événements.

En revanche, les mentalistes peuvent se targuer d'avoir de 2 à 4 secondes d'avance sur le monde qui les entoure.

Comment avoir 4 secondes d'avance sur les personnes en face de vous ? Simplement en observant et en décelant des indices. Entendons-nous sur le mot « simplement » : c'est simple à expliquer, simple à comprendre mais moins évident à mettre en place.

Un indice « utile », c'est par exemple un geste de votre interlocuteur. Un poing qui se crispe, un doigt qui se replie dans la main, un sourire qui montre les dents, une voix ou une intonation inhabituelle, un lieu ou contexte particulier, une allure ou une position particulière.

Bref, tout ce qui peut caractériser une conversation entre deux individus est potentiellement un indice utile.

Dans le chapitre précédent, je vous ai proposé des exercices d'observation pour deux raisons :

- Grâce à eux, vous avez amélioré votre capacité à vous focaliser sur des détails qui vous échappaient sûrement auparavant.
- Vous avez aussi appris à faire attention aux regards des autres. Voir sans être vu, c'est important pour un mentaliste.

Dans ce chapitre, je vous propose d'aller encore plus loin. Nous allons utiliser tous les détails qui s'offrent à nous et que vous avez appris à observer, pour prendre 4 secondes d'avance sur le monde qui nous entoure.

1) Observez et mémorisez, comme vous savez le faire

Le but du jeu est le suivant : lorsque vous discuterez avec une personne que vous côtoyez régulièrement et que vous appréciez assez (ami proche, concubin, famille, etc.) vous allez :

- 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.
- 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 ? Tentez de mémoriser vos observations.

- 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 ?

Vous devrez être 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 les yeux pendant plus de 2 secondes.

2) Prenez de l'avance sur votre interlocuteur

C'est quand vous aurez bien en tête les différentes mimiques de votre interlocuteur que tout va réellement commencer. À partir de ce moment-là, vous serez plus ou moins capable de prédire ses gestes en fonction de ses émotions. C'est déjà un grand pas vers le mentalisme !

C'est-à-dire que si on vous demandait de jouer le rôle de votre interlocuteur, vous seriez capable de le jouer. Vous sauriez l'imiter, vous connaîtriez ses mimiques les plus fréquentes en fonction de ses différentes émotions.

Mettons cet exercice en application. Chaque soir après le travail, vous rentrez à la maison où vous attend votre concubine, que vous observez discrètement depuis plusieurs jours. Elle a l'air épuisée ; vous commencez à discuter. Vite, dans votre tête, imaginez-la dans 2 secondes :

- Que fera-t-elle de ses mains ?
- Sourira-t-elle ?
- Quel geste va-t-elle avoir tendance à répéter pendant votre conversation ?
- Etc.

Une... deux... Ça y est, les 2 secondes se sont écoulées. Vous aviez vu juste ? Très bien. Sinon ce n'est pas grave : reposez-vous la même question, que fera-t-elle dans 2 secondes ? Augmentez petit à petit le temps de prédiction : passez de 2 secondes à 3 secondes. Puis si vous êtes à l'aise, essayez 4 secondes.

3) Place à la pratique : travaillez sur des inconnus

L'exercice précédent n'était encore qu'un exercice assez théorique. Mais... bonne nouvelle : nous allons passer à de la pure pratique de mentaliste !

En ayant observé différentes personnes dont vous êtes proche ces derniers jours, vous avez commencé à développer une sorte d'empathie naturelle. Vous remarquez plus facilement les gestes anodins, les plis sur le visage, la forme de la bouche, les mains des gens, etc.

Vous allez utiliser cette empathie et votre toute jeune expérience de l'analyse gestuelle pour prédire les gestes de parfaits inconnus.

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 2 secondes à l'avance :

- un rire ou un sourire ;
- quand est-ce que les deux jeunes femmes vont demander la note (Indice : il faut généralement observer leurs regards et leurs mains qui s'activeront 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 mais pourtant, vous serez très excité de voir juste et de prédire, régulièrement 2 secondes à l'avance, les actes des gens. Croyez-moi ou essayez carrément, ça sera encore plus convaincant !

Vous vous rendrez rapidement compte que tout votre entourage a plus ou moins les mêmes mimiques. Si vous faites souvent l'exercice précédent à la terrasse d'un café,

vous verrez que tout le monde (ou presque) affiche la même gestuelle à longueur de temps.

Reprenons l'exercice du café mais maintenant, observez le visage de la fille qui écoute lorsqu'elle répond « non » à son amie. Puis lorsqu'elle lui répond « oui ». Nous ne contractons pas les mêmes muscles du visage selon que nous allons nier ou affirmer quelque chose. Simplement en observant des contractions musculaires, on peut connaître une pensée ou une arrière-pensée. Nous effleurons tout juste un principe clef du mentalisme que je développerai en détails dans les chapitres suivants.

Pourquoi tous ces exercices en fin de compte ?

Pour deux raisons. Premièrement, grâce à ces expériences, vous développerez de façon assez hallucinante votre sens de l'empathie. Vous vous forcerez à associer des gestes et des expressions faciales à des émotions particulières.

Deuxièmement, vous allez toucher du doigt le « vrai » mentalisme. Prédire des gestes et des choix simplement grâce à des mimiques est un exercice déjà remarquable ; mais deviner des pensées aussi fortes qu'un « oui » ou un « non » grâce à de simples mimiques est encore plus fort.

Synergologie et mentalisme : devinez les choix de votre entourage avant de les influencer

En ayant pris conscience que l'observation et la mémorisation des gestes étaient le point clef du mentalisme, vous avez déjà fait un grand pas. Vous devez commencer à vous rendre compte que le mentalisme n'est pas qu'une simple théorie qu'il suffit d'apprendre. En fait, le mentalisme se rapproche d'un sport : sans le pratiquer, vous n'arriverez à rien.

Les chapitres précédents vous ont permis d'avoir une vue globale du mentalisme au quotidien. Si vous avez suivi un peu mes exercices, vous devriez avoir mis les pieds dans la pseudo-science que l'on appelle la synergologie.

La synergologie est la discipline qui consiste à lier le fonctionnement de l'esprit humain avec ses mouvements corporels. C'est exactement ce que je vous ai proposé dans les exercices précédents, sans expliciter le terme.

La synergologie est une pseudo-science parce qu'elle est dogmatique : dans le domaine de la psychogestuelle, il est impossible de prouver quoi que ce soit de manière rigoureuse. En synergologie, on découpe le visage en 8 segments et le corps en 32 segments mais aussi les yeux en 4 cadrans. Bref, vous l'aurez compris : il s'agit d'une véritable dissection des mouvements corporels.

Si la synergologie existe, c'est simplement grâce à des

observations. Pas des démonstrations. On ne peut pas dire que cette science soit exacte.

Ce n'est pas pour autant qu'elle est absurde ! En fait, la synergologie vous permettra de booster votre intuition. C'était l'objectif de mes exercices précédents : vous faire deviner, grâce à votre intuition et aux gestes des personnes qui vous entourent, ce qui va se passer.

À mon avis, le mentaliste fonctionne à 40 % sur l'intuition. Il ne lui reste que 60 % de technique et d'expérience à acquérir.

Dans ce chapitre, j'aimerais vous proposer un nouvel exercice. En lisant ce livre et mon blog, vous avez compris qu'influencer quelqu'un pendant une prise de décision était relativement simple.

Le manipulateur va influencer le choix de ses interlocuteurs. Le mentaliste va, quant à lui, deviner le choix de ses interlocuteurs.

Voici un exercice sous sa forme théorique : vous allez prendre 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 deviner celle qu'il a choisie.

Vous devrez vous concentrer sur ses yeux et sur ses micro-expressions. Une micro-expression est une expression du visage qui se déroule en 1/25 de seconde. Ces micro-expressions font l'objet d'études approfondies de la part de la communauté scientifique. Elles sont intéressantes parce

qu'elles n'ont aucun lien avec l'éducation, le milieu social, le passé et le métabolisme de l'Homme. Elles seraient donc universelles.

Revenons à notre exercice : selon vous, qu'allez-vous surveiller chez votre interlocuteur ?

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. Quand une photo 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.

Ces détails ne sont pas très faciles à observer j'en conviens. Mais croyez-moi : ils sont largement à votre portée. Vous devez vous entraîner, et continuer les exercices expliqués dans les précédents articles.

Dans quelles situations de la vie de tous les jours allez-vous pouvoir appliquer cet exercice ?



[Accéder à l'article « 5 astuces psychologiques simples et efficaces pour vous aider à mieux draguer »](http://www.apprendre-a-manipuler.com/584)

<http://www.apprendre-a-manipuler.com/584>

I- Je vous ai déjà beaucoup parlé de la « synchronisation » sur le blog. En devinant les choix de votre interlocuteur, vous

pourrez encore plus facilement vous synchroniser avec lui. Vous êtes au restaurant avec une charmante demoiselle ou un charmant jeune homme. Vous tentez de vous synchroniser. Vous choisissez le même plat que cette personne... avant qu'elle le choisisse elle-même ! N'est-ce pas là le comble de la synchronisation ? Effet garanti.

Lorsque la personne en face de vous lit son menu, observez ses yeux. Cette fois, l'exercice est plus simple parce que votre interlocuteur n'essaiera pas de vous cacher son choix. J'ai choisi une situation « séduction » au restaurant, mais vous pouvez appliquer cet exercice à n'importe quelle tentative de synchronisation.

II- Vous êtes vendeur. Un client feuillette le catalogue de vos produits. Son regard se porte sur une page en particulier. Et si vous anticipiez une explication alléchante et commerciale d'un produit avant même que votre client ne vous questionne dessus ? La synchronisation commerciale permet de décupler vos ventes de manière faramineuse. Le client se sent compris, écouté, à l'aise.

III- Vous souhaitez détecter les menteurs. L'observation du regard étant un des outils les plus puissants pour devenir un professionnel en la matière, vous allez beaucoup progresser. Le regard du menteur fuit, tourne, se baisse légèrement. Autant de petits trucs que vous arriverez à déceler rapidement de façon assez naturelle en vous entraînant un minimum.

Vous trouverez beaucoup d'autres applications à ce petit talent divinatoire au quotidien. Encore une fois, il est à votre portée : il ne s'agit là que d'observation et de concentration.

3 vidéos pour tester et décupler votre sens de l'observation

Ces 3 vidéos sont très bien faites parce qu'elles permettent réellement de développer votre sens de l'observation.

Vous vous ferez probablement avoir sur la première vidéo. Dès la seconde vidéo, vous adapterez votre regard. Sur la troisième, vous devriez avoir un bon niveau. Je n'en dis pas plus, à vous de jouer !



[Accéder à la vidéo n° 1](http://www.apprendre-a-manipuler.com/video1)

<http://www.apprendre-a-manipuler.com/video1>



[Accéder à la vidéo n° 2](http://www.apprendre-a-manipuler.com/video2)

<http://www.apprendre-a-manipuler.com/video2>



[Accéder à la vidéo n° 3](http://www.apprendre-a-manipuler.com/video3)

<http://www.apprendre-a-manipuler.com/video3>

En vous concentrant correctement sur ces vidéos, vous avez peut-être ressenti une sorte de séparation mentale. Une partie de votre cerveau se concentrait sur le visuel tandis que l'autre partie se concentrait essentiellement sur l'analyse des faits observés.

C'est cette bipolarité que j'aimerais vous faire ressentir. Lorsqu'on décide de s'intéresser à l'observation socio-

psychologique du monde qui nous entoure, on doit être capable d'observer et d'analyser en même temps, dans des situations aussi incongrues que celles des vidéos.

Tracez le portrait psychologique de vos interlocuteurs grâce au profiling et au cold reading

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 psychologique 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 entre tout ça ?

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.

Le hot reading consiste à tracer le portrait psychologique de son interlocuteur grâce à des données récoltées auparavant. Il n'est pas question, dans le hot reading, de lire « à travers » les gens.

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

Comment utiliser ces talents dans la vie de tous les jours ?

Je n'ai pas envie de vous apprendre à devenir voyant ! Plutôt que d'utiliser le profiling dans cette optique relativement inutile, je vais vous recommander un exercice qui m'a été donné de faire lors d'un stage en entreprise il y a plusieurs années, lorsque je commençais ma vie professionnelle.

À cette époque, mon job consistait à écouter le client et à lui suggérer des idées de publicités pour promouvoir sa marque ou son produit. Mon chef m'a toujours expliqué que « le plus important, ce n'est pas de concevoir une pub qui marche. C'est de concevoir une publicité qui plaise à notre client, pour qu'il revienne vers nous la prochaine fois ». Cette approche est crapuleuse. D'ailleurs, cette agence de publicité a fermé quelques mois plus tard.

Bref. Le gros de mon travail consistait à me mettre à la place de mon client pour concevoir la publicité qui le satisferait le

plus. C'est dans cette optique que j'ai commencé cet exercice de profiling et de cold reading.

À chaque réunion avec un nouveau client, je m'armais d'un petit bloc-note. Durant la réunion, je notais absolument tout ce qui transparaissait pendant notre discussion :

- la couleur de ses vêtements ;
- la forme de ses vêtements ;
- les accessoires qu'il portait ;
- la façon dont il gesticulait ;
- son débit de parole ;
- le mouvement de ses yeux ;
- son aisance sociale ;
- ses TOC.

Ensuite, j'analysais tous ces détails. J'essayais de comprendre sa façon d'être, sa façon de penser. Le cold reading n'est pas une science exacte : vous ne corrélerez pas toujours des choses justes.

Comment mettre en place cet exercice ?

Tout d'abord, vous devrez cibler une personne. Je vous recommande une personne de votre entourage que vous ne connaissez pas vraiment bien mais à qui vous pouvez tout de

même parler pour vérifier vos résultats et approfondir votre cold reading.

En analysant les différents points que j'ai listés plus haut, essayez de trouver grâce au cold reading, à la synergologie et à un peu d'empathie :

- 2 choses qui passionnent votre interlocuteur ;
- 2 choses qui l'énervent, qui le repoussent ;
- sa situation amoureuse ;
- 1 chose qui lui pose problème en ce moment ;
- son caractère général (grincheux, amical, fermé d'esprit, etc.).

Vous pouvez faire cet exercice sur plusieurs semaines. Avant de m'entraîner sur des clients, je m'entraînais sur des collègues de travail que je voyais régulièrement mais à qui je n'adressais jamais la parole. Lorsque je pensais avoir terminé mon analyse, je trouvais un moyen de me rapprocher de la personne pour tenter de vérifier mes résultats.

Ma méthode de profiling : une méthode unique que je vous dévoile pour réussir vos analyses

Dans ce chapitre, nous allons essayer d'aller plus loin, en réfléchissant aux moyens d'analyser et de profiler des

inconnus. Je le répète, le profiling n'est absolument pas une science exacte. Il repose sur beaucoup d'intuition voire par moments... d'imagination ! J'y reviendrai.

Le but du profiling, à votre échelle de mentaliste en herbe, c'est d'en savoir plus sur les gens avant même qu'ils ne vous parlent. Pour réussir, pas de mystère : il faudra développer votre observation. Mais ça, vous devez l'avoir compris depuis le temps.

Le meilleur endroit pour s'entraîner au profiling, c'est clairement un lieu public rempli de monde. Un bus, un tram, un centre commercial, une file d'attente par exemple. Imaginez-vous dans un de ces lieux.

Le but du jeu sera de répondre à ces 3 questions pour chacune des personnes qui passeront devant vous, où que vous soyez :

- Où était/que faisait la personne avant d'arriver devant moi ?
- Où va-t-elle maintenant et pour quoi faire ?
- Qui est-elle ?

Je n'ai pas inventé ces 3 questions : il s'agit des 3 questions universelles du profiling. Ces 3 questions sont la base de toute analyse du profiler pour une simple et bonne raison : l'art du profiling PERMET de répondre à ces questions.

Comment répondre à ces 3 questions : ma méthode

Chaque profiler à ses méthodes. Depuis le temps que je profile dans mon business ou dans ma vie personnelle, j'ai développé une certaine méthodologie qui me permet, généralement, de trouver les réponses aux 3 questions.

Questions 1 & 2 : où était la personne avant d'arriver devant moi et que va-t-elle faire maintenant ?

En réalité, les questions 1 et 2 sont liées. Le raisonnement qui permet de trouver leurs réponses est pratiquement le même.

Rappelez-vous de vos premières observations de mentaliste : vous deviez inspecter chaque détail de votre entourage. Ici, c'est le même principe sauf que l'on va, en plus de ça, tirer des conclusions de chaque détail.

Voici, en partie, la méthode que j'utilise pour profiler :

J'observe l'apparence globale de la personne (look + âge) : c'est ça qui va totalement guider mon analyse. Si la personne est en costume-cravate, je sais dans quel contexte me placer : cette personne va probablement être occupée par une tâche liée à son activité professionnelle. Si la personne est jeune, elle va probablement être occupée par ses études ou une activité plus personnelle.

En observant une personne costumée, on ne sait pas encore si elle va au travail ou si elle quitte le travail. L'heure de la journée, le jour de la semaine et le contexte actuel (vacances, jour férié, etc.) ont une très grande importance dans les études de profiling. Vous devez en tenir compte.

Une fois que j'ai saisi le bon contexte, j'essaie justement de savoir si cette personne « se dirige vers » une activité ou si elle « quitte une activité ». En gros, est-ce que l'homme d'affaires que j'ai devant moi quitte son bureau ou s'y rend ?

Pour répondre à cette question, j'utilise principalement la psychogestuelle et les micro-expressions. Lorsqu'on finit notre travail et qu'on est « libre », on a tendance à avoir des mouvements corporels plus fluides. Un regard plus vagabond. On relâche un peu la rigueur que l'on s'oblige à respecter lorsqu'on se rend au travail. Surveillez aussi la vitesse de déplacement de l'individu. S'il marche très vite, il va probablement quelque part où on l'attend. Quelle heure est-il ? Midi ? C'est peut-être au restaurant. Il est 16 heures ? Il va peut-être chercher ses enfants.

Vous devez faire preuve d'imagination pour profiler. Mais l'imagination seule vous mènera dans l'erreur : vous devez vérifier chacune de vos idées imaginaires par un détail réel. Vous devez pouvoir donner une preuve concrète de votre suggestion, comme si vous tentiez de résoudre une énigme policière.

Pour terminer mon analyse et pour déboucher sur une réponse aux deux questions :

J'observe le regard de mes « cibles » : lorsque l'on a un objectif, on regarde généralement là où l'on va. Lorsque la personne semble n'aller nulle part, elle ne regarde nulle part.

J'observe ensuite ses sacs : la personne a-t-elle des sacs de courses ? Une sacoche de travail ? Un sac à dos ? Le sac est un élément que je trouve assez déterminant dans le profilage. Il reflète globalement bien l'état d'esprit de son porteur à l'instant t.

Ces 5 méthodes font partie de celles que j'utilise en premier lieu lorsque je tente de profiler un inconnu dans la rue. Vous en trouverez d'autres par vous-même : je pense que chacun doit trouver les méthodes qu'il aime mettre en place et qu'il juge les plus pertinentes.

Question 3 : qui est la personne ?

Si vous avez bien compris ce chapitre et les précédents, vous devriez pouvoir trouver vous-même les méthodes qui répondent à cette question. Ces méthodes reposent principalement sur l'observation et la déduction. Je peux vous donner quelques pistes :

- La personne porte-t-elle une alliance ?
- Porte-t-elle un signe distinctif d'une de ses passions ? (Tee-shirt, bracelet, tatouage.)
- Au premier abord, semble-t-elle avoir confiance en elle ?

- Téléphone-t-elle ? Si oui, sauriez-vous dire à qui juste en l'écoutant ?
- Pouvez-vous déterminer son style de musique préféré ?

Vous pouvez en trouver beaucoup d'autres pour concevoir **votre** méthode.

Décryptez et comprenez enfin ces fameuses micro-expressions... grâce à l'électromyographie !

J'en ai déjà parlé dans le chapitre sur la synergologie. Les micro-expressions sont des plis sur notre visage, des mouvements de notre bouche ou de nos yeux, de notre nez, des plissements du front... Bref, tous les petits signes faciaux qui transmettent nos émotions.

Vous connaissez déjà des expressions faciales. Celles que l'on apprend à déchiffrer à l'âge de 3-4 ans, par exemple quand on voit notre maman nous gronder.

Il y a énormément à dire sur les micro-expressions. Vous l'avez compris en lisant les chapitres précédents depuis le début : j'ai fait le choix d'expliquer de manière pragmatique tous les concepts liés au mentalisme et à la psychogestuelle.

J'aurais pu être ésotérique au possible et vous donner une liste de 50 micro-expressions associées chacune à une signification particulière. C'est peut-être ce que vous voulez, mais cette liste n'existe pas. Si vous avez déjà cherché des livres qui traitent de cela dans le commerce, vous êtes probablement tombé sur des livres de Joseph Messinger. Monsieur Messinger décrypte chaque geste en l'associant à un état d'âme. Personnellement, je trouve cette approche assez chamanique, voire même erronée : la gestuelle n'est pas universelle. Chaque culture a sa propre gestuelle, comme l'explique mon ami Romain sur son blog.



[Accéder à l'article « Les gestes à connaître pour votre prochaine destination »](http://www.apprendre-a-manipuler.com/gestuelle)

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

À propos des micro-expressions, les choses sont bien différentes. Paul Ekman et Wallace Friesen ont démontré dans les années 60 qu'il existait un nombre fini d'expressions faciales et qu'elles étaient universelles. Quels que soient la culture, les croyances et le sexe d'un individu, ces micro-expressions sont les mêmes pour tout le monde.

Pour votre culture de mentaliste, sachez que Darwin a été le premier scientifique à aborder la notion de micro-expressions.

Il avait proposé une théorie selon laquelle les micro-expressions existaient aussi bien chez les nouveau-nés que chez les adultes, parce qu'au même titre que les interactions verbales, elles étaient nécessaires à la survie de l'individu dans le processus de communication humain.

Finalement, Paul Ekman et son collègue ont mis en place une théorie nommée FACS : Facial Action Coding System. C'est ce système de codage du visage humain qui est considéré comme une référence dans le monde de la psychologie.

Autant vous prévenir tout de suite : l'apprentissage du FACS demande environ 100 heures de théorie dans le cadre de séminaires bien spécifiques. En voici les grandes lignes.

1) L'électromyographie : l'étude de l'activité des muscles

Une micro-expression est un mouvement du visage que l'on peut décomposer en trois phases musculaires :

- La phase d'attaque (appelée « attack » ou « onset ») : c'est la période pendant laquelle l'activité des muscles sollicités pendant l'expression passe de la valeur nulle à sa valeur maximum.
- La phase de soutien (« sustain » ou « apex ») : elle correspond à la période pendant laquelle l'activité des muscles stagne à son maximum.

- La phase de relâchement (« relaxation » ou « offset ») : phase pendant laquelle l'activité du muscle baisse jusqu'à son niveau initial.

Souriez. Souriez maintenant. Vous devriez sentir ces 3 phases au niveau des muscles autour de votre bouche !

2) Les 7 émotions clefs

Paul Ekman a défini 7 émotions qui régissent la totalité de nos micro-expressions.

- 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 une de ces 7 émotions.

3) Entraînez-vous à déchiffrer ces micro-expressions sur vos proches

J'ai conscience que ce chapitre n'est pas très concret dans le fond, mais il est nécessaire pour la suite. Pour le terminer, je vous propose un exercice simplement génial que j'ai découvert grâce à Théa, la correctrice de ce livre.

Grâce à elle, j'ai découvert un exercice excellent qu'elle a inventé avec son fils pendant un voyage en train. Asseyez-vous en face d'un ami et prenez un jeu de cartes. Choisissez une carte dans votre tête, puis donnez le paquet à votre ami. Il fera défiler devant vous chaque carte en vous regardant. Son objectif ? Deviner quelle carte vous avez choisie en observant votre réaction. En général, on a tendance à réagir d'une façon ou d'une autre, lorsqu'on voit notre carte apparaître dans la main de notre ami. L'exercice est bluffant !

5 erreurs que les mentalistes en herbe commettent... et que vous commettez peut-être !

Je vais revenir sur les 5 plus grosses erreurs que j'ai pu observer et décortiquer en répondant aux e-mails et aux commentaires de mes fidèles lecteurs. Quand je dis « erreurs », il s'agit d'erreurs « utiles ». Le genre d'erreurs qui vous fera avancer vite lorsque vous en aurez pris conscience. Je suis un grand partisan de l'apprentissage par l'erreur, voilà

pourquoi j'aime publier ce genre d'article.

1/ Confondre le mentalisme psychologique et le mentalisme magique

C'est une erreur que j'ai longtemps commise et qui m'a coûté cher. Comme beaucoup d'entre vous je pense, j'ai un profil assez « cartésien ». Quand on me parle de mentalisme, je pense immédiatement à « psychologie ». Faites le test avec votre entourage, demandez-leur ce que leur évoque le mot « mentalisme ». Vous n'aurez pas beaucoup de « psychologie » mais plutôt beaucoup de « magie ».

À la base, le mentalisme est un art du spectacle associé à l'illusionnisme. En clair, ayez bien conscience de l'abîme entre « mentaliste magicien » et « mentaliste psychologue ». Si vous lisez ce livre depuis le début, vous êtes un mentaliste psychologue.

2/ Croire en n'importe quelle pseudo-science

S'intéresser au mentalisme nous fait facilement tomber dans la crédulité. Le mentalisme est un domaine de la psychologie assez « magique », puisqu'il permet de lire les pensées de son entourage, de décrypter des gestes cachés, de décupler son sens de l'observation... Ce n'est pas une discipline très banale vous en conviendrez.

S'intéresser au mentalisme pousse beaucoup de gens un peu crédules à s'intéresser à tout un tas d'autres domaines comme la graphologie et la psychogestuelle.

La graphologie est une pseudo-science qui part du postulat suivant : « l'écriture est révélatrice de la personnalité d'une personne. » Votre écriture est grosse ? Vous êtes à l'aise en société mais vous aimez prendre de la place dans la vie des autres. Votre écriture est penchée à droite ? Vous aimez vivre dans le passé.

Toutes les études menées autour de la graphologie ont montré que cette pseudo-science était complètement inutile voire, dangereuse. Aucun expert en graphologie n'a réussi à déterminer le profil psychologique d'un individu selon les tests les plus respectés au monde (comme le « Myers Briggs Type Indicator »).

Pourtant, en France, la graphologie était utilisée par 67 % des entreprises lors d'un entretien d'embauche en 2007. C'est grave ! Cette pratique est prohibée dans plusieurs pays du monde.

Une autre pseudo-science qui intéresse beaucoup les mentalistes en herbe est la psychogestuelle. La psychogestuelle, expliquée dans les livres de Joseph Messinger pour ne citer que lui, consiste à associer chaque geste à un trait de caractère. Selon beaucoup de scientifiques (et selon moi-même si vous voulez mon point de vue), cette étude de la gestuelle est une absurdité. Je vous parle très souvent de lui mais Romain, du blog « Décodeur du non-verbal », arrive très justement à se décoller des études

psychogestuelles idiotes pour expliquer des échos gestuels de manière cartésienne.



[Accéder au blog « Décodeur du non-verbal »](http://www.decodeurdunonverbal.fr)

<http://www.decodeurdunonverbal.fr>

Faites donc très attention aux « sciences étranges » comme la graphologie et la psychogestuelle, qui vous apportent tout sur un plateau sans trop d'efforts.

3/ Ne s'intéresser qu'au mentalisme

Pour prétendre devenir mentaliste, vous ne devez vraiment pas vous cantonner à cette formation (ou à toutes autres formations). Vous devez vous intéresser à la psychologie en général, telle que je l'aborde sur mon blog par exemple.

Imaginez un vendeur de machines à laver qui connaît les machines qu'il vend de A à Z mais qui n'a jamais appris une seule technique de vente et qui n'a jamais fait d'étude de marché. Il sera bien incapable de faire le moindre chiffre d'affaires !

Vous aurez beau apprendre toutes les techniques de mentaliste par cœur, il vous faudra des outils, du feeling, une connaissance du contexte. Tout cela s'acquiert en apprenant et en comprenant des notions de psychologie clefs comme la dissonance cognitive, la preuve sociale et j'en passe.

N'hésitez pas à apprendre et à pratiquer toujours plus. C'est de cette manière (et pas d'une autre !) qu'on devient le meilleur.

4/ Vivre votre passion seul

Vous ne me croirez peut-être pas, mais c'est depuis que j'ai ouvert mon blog que j'ai le plus progressé en manipulation et en mentalisme. En discutant avec mes lecteurs, j'apprends beaucoup. Mais aussi en écrivant mes pensées sur papier, en faisant des recherches, etc.

Je n'ai jamais voulu parler de tout cela à mon entourage. Question de point de vue. Beaucoup d'entre vous vivent déjà leur passion pour la psychologie, le mentalisme et la manipulation à plusieurs, avec un ami ou avec leur famille. C'est quelque chose de très important, qui vous permettra de vous épanouir profondément.

Vivre une passion seul, qu'il s'agisse de poterie, de musique ou de psychologie n'est pas quelque chose de très enviable. Une passion doit se partager, se vivre. Essayez à tout prix de vivre votre intérêt pour la psychologie sociale avec quelqu'un d'autre, vous progresserez d'autant plus vite que vous prendrez un plaisir fou à partager vos connaissances et vos

expériences.

5/ Croire que vous êtes un débutant sans influence

Lorsqu'on suit une formation, on est toujours dans une vision « professeur – élève ». En l'occurrence, dans cette formation au mentalisme que vous suivez grâce à ce livre, je suis le professeur et vous l'élève. Mais non, c'est faux. Il n'existe aucune certification qui fait de moi un professeur en mentalisme. C'est la même chose pour tous les autres auteurs qui se revendiquent « mentalistes ».

Vous DEVEZ critiquer mon travail, vous DEVEZ critiquer le travail des autres auteurs. Grâce aux 10 chapitres précédents, vous commencez à avoir une vue globalement large sur le mentalisme. Cette vue d'ensemble vous donne assez d'outils, d'informations et d'esprit critique pour critiquer qui bon vous semble dans le domaine.

Le mentalisme, ce n'est pas comme la boxe, le basket, la cuisine ou le piano. En mentalisme, vous pouvez expliquer et apprendre des choses à quelqu'un qui pratique depuis 5 ans de plus que vous. Chacun a ses techniques, chacun a sa façon de voir les choses. Vous pourrez découvrir des choses que je n'ai jamais découvertes. Vous pourrez utiliser avec brio des techniques que je dénigre. Bref, il n'y a pas de niveau. Mettez-vous bien ça en tête : ne vous rabaissez JAMAIS en ce qui concerne vos capacités de mentaliste.

*Dix exercices de
mentalisme au quotidien*

L'effet Barnum : faites croire n'importe quoi à n'importe qui

Créer des souvenirs de toutes pièces. Faire croire des choses qui n'ont jamais eu lieu. Tout cela fait un peu chaman vous ne trouvez pas ? Pourtant, c'est l'exercice que je vous propose en vidéo, sur le lien ci-dessous.



[Accéder au reportage de la TSR](http://apprendre-a-manipuler.com/tsr)

http://apprendre-a-manipuler.com/tsr

Si vous ne pouvez pas regarder la vidéo tout de suite, je vous explique brièvement de quoi il s'agit : une équipe TV suisse rappelle des participants d'une ancienne émission pour un petit goûter. Durant ce goûter, l'équipe montre aux ex-participants des photos-souvenirs de l'émission qu'ils avaient tournée il y a quelques mois. Seulement, ces photos sont truquées : une petite fille, présente lors du goûter pendant lequel les photos sont présentées, a été rajoutée. Pourtant, en voyant la photo truquée où apparaît cette petite fille, les participants arrivent tous à détailler sa présence lors de

l'émission à laquelle elle aurait participé avec eux. En réalité, aucun d'entre eux n'a vu cette petite fille avant ce-jour, puisqu'elle n'a jamais participé à aucune émission. C'est bluffant ! Une photo truquée et un peu de blabla leur a suffi pour inventer un souvenir de toutes pièces.

Alors bien sûr, vous remarquerez que les producteurs de cette émission ont des moyens que nous n'avons pas : des complices, des occasions bien particulières, des photomontages... Ce que je vous propose, c'est de jouer avec l'effet Barnum dès que l'occasion se présente à vous. Typiquement, lorsque vous évoquez des souvenirs avec vos amis ou votre famille.

Pour tester cet exercice, j'ai profité d'un apéro où j'invitais deux amis à moi : l'un d'eux était mon complice et l'autre était notre « victime ». J'ai expliqué l'effet Barnum à mon complice ainsi que la petite expérience que nous allions faire. Faites la même chose : profitez d'un moment de détente avec deux ou trois amis pour vous entraîner avec l'effet Barnum.

Pendant l'apéritif, remémorez-vous un souvenir que vous avez tous les trois en commun. Mais, en racontant ce souvenir, faites semblant d'en oublier un bout. Un petit bout. Votre complice vous rafraîchira la mémoire en vous rappelant ce que vous avez oublié. Puis, exclamez-vous : « Ah mais oui, bien sûr ! Je suis bête j'avais complètement oublié ça ... ! » Prenons un exemple précis.

Jean est votre ami « victime ». Vous vous remémorez une après-midi au cinéma qui a réellement eu lieu en sa compagnie, mais vous inventez un souvenir de toutes pièces

dans lequel il tient un rôle important.

- Tu te rappelles cette après-midi quand on était allés au cinéma ? Il y avait ce gars, là, qui était venu m'aborder et avec qui on avait failli se battre. Mais il avait dit quoi déjà ? Rhâ, je me rappelle plus...
- Mais si, il t'avait demandé si tu ne pouvais pas lui passer ton téléphone pour envoyer un SMS ! Toi t'as refusé et il a voulu se battre avec nous, et quand il a vu Jean revenir vers nous, il a compris qu'on était trois et il est parti.
- Ah mais oui ! Heureusement que Jean était là...

Ce détail, dont vous ne vous souveniez plus et que votre ami vous a rappelé, n'est pas anodin : il s'agit du souvenir à injecter dans la mémoire de Jean. Demandez-lui de quoi il se rappelle à son tour.

J'ai tenté cette expérience plusieurs fois avec 3 amis. Autant vous dire que ça n'a pas toujours marché, parce que le complice rigolait souvent avant d'avoir pu piéger notre ami. Quand enfin nous réussissions à garder notre calme, notre mise en scène fonctionnait plutôt bien.

Je vous recommande cet exercice. En commençant simplement à jouer avec l'effet Barnum sur vos amis pour vous amuser, vous comprendrez de mieux en mieux son fonctionnement, les tournures de phrases à utiliser pour qu'il

fonctionne de manière optimale, l'intonation à utiliser, etc. Ce n'est pas un exercice facile, mais il est très ludique.

L'effet Barnum & l'horoscope : brisez le mythe

Si vous ne croyez pas en l'horoscope, vous avez probablement le même problème que moi : une personne de votre entourage y croit dur comme fer et vous lit le vôtre dès qu'elle en a l'occasion. Je ne veux pas paraître rabat-joie, mais c'est pénible.

Pour remédier à cela, j'ai décidé de tenter une petite expérience de contre-manipulation. J'ai enregistré le texte écrit par le professeur Forer sur mon téléphone portable (Forer est le chercheur qui a découvert et démontré l'effet Barnum).

A cette époque, je fréquentais quotidiennement une amie complètement esclave de son horoscope. Je lui ai expliqué que j'avais souscrit pendant 1 semaine à un service gratuit qui m'envoyait notre horoscope par texto chaque matin (nous étions du même signe).

Chaque matin, je lui lisais un bout du texte écrit par le professeur Forer lors de son expérience.

Lundi : Vous avez besoin que les autres personnes vous aiment et vous admirent mais vous êtes tout de même apte à être critique envers vous-même. Bien que vous ayez quelques faiblesses de caractère, vous êtes généralement capable de les compenser.

Mardi : Vous possédez de considérables capacités non employées que vous n'avez pas utilisées à votre avantage. Quelques-unes de vos aspirations ont tendance à être assez irréalistes.

Mercredi : Discipliné et faisant preuve de self-control extérieurement, vous avez tendance à être soucieux et incertain intérieurement. Quelquefois vous avez même de sérieux doutes quant à savoir si vous avez pris la bonne décision.

Jeudi : Vous préférez un petit peu de changement et de variété et êtes insatisfait lorsque vous êtes bloqué par des restrictions ou des limitations. Parfois vous êtes extraverti, affable et sociable alors que d'autres fois vous êtes introverti, prudent et réservé.

Vendredi : Vous êtes fier de vous-même en tant que penseur indépendant et n'acceptez pas les déclarations des autres sans preuve satisfaisante. Vous trouvez imprudent d'être trop franc en vous révélant vous-même aux autres.

Pour pousser le réalisme de l'expérience à son maximum, j'avais enregistré mon propre numéro de téléphone dans mon répertoire sous le nom « 42 0808 » et je m'envoyais à moi-même par SMS chaque jour un bout du texte du professeur Forer. Mon SMS me revenait et l'expéditeur affichait « 42 0808 », qui ressemble bel et bien à un numéro de service pour mobile (les « 8 12 12 » et j'en passe). Grâce à cette petite ruse, mon amie pensait réellement que j'avais souscrit à un service d'horoscope quand elle prenait mon téléphone pour le lire.

Lorsque je la retrouvais en fin de journée et que je lui demandais, en rigolant, si notre horoscope avait dit vrai, elle m'assurait que oui. Elle illustrait chaque phrase de l'horoscope avec un moment de sa journée. Plus elle essayait de me prouver que l'horoscope disait vrai, plus elle me prouvait scrupuleusement que l'horoscope n'avait aucune valeur.

Le samedi suivant, je lui envoyai par e-mail un lien vers l'article de l'effet Barnum sur Wikipédia. Très vexée, elle m'a longtemps ignoré jusqu'à ce que nous perdions complètement contact.

Je vous recommande cet exercice. Mais attention : les personnes friandes de zététique (l'ensemble des pseudosciences comme l'astrologie) sont très susceptibles lorsque vous leur apportez la preuve par A + B que leurs croyances sont en carton. Vous pouvez tenter l'expérience et la garder pour vous ou tenter l'expérience et l'expliquer à votre « victime » avec douceur et pédagogie. Ayez juste un peu plus de tact que moi, si vous avez envie de garder vos amis.

F.A.C.E : le rêve de tout mentaliste débutant

Voici un exercice de mentalisme des plus passionnants et des plus utiles : *F.A.C.E Training* de Paul Ekman. Il est un des plus imminents psychologues du siècle dernier. C'est lui qui a mis en lumière le principe des micro-expressions.

Paul Ekman a créé un logiciel appelé F.A.C.E qui permet de s'entraîner à détecter les micro-expressions sur des visages humains. Malheureusement pour les plus fauchés d'entre nous, le logiciel est payant à hauteur de 69 \$ (une version simplifiée très suffisante coûte néanmoins 20 \$). Cette application se décline en trois versions et tout est expliqué sur le site de F.A.C.E.



[Accéder au site de F.A.C.E](http://www.apprendre-a-manipuler.com/face/)

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

Grâce à F.A.C.E, vous pourrez découvrir des centaines de visages, deviner les micro-expressions qui se cachent derrière

chacun d'eux pendant une courte animation, et vous faire corriger juste après. C'est un vrai plus pour quiconque souhaite progresser dans ce domaine. Pour information, Paul Ekman participe à l'écriture de la série Lie to me. C'est notamment grâce à lui, son influence et son savoir que cette série a connu un tel succès.

Générez des images subliminales... mentales

Sur le blog, je vous ai plusieurs fois expliqué que la conversation, au même titre que l'empathie ou la confiance en soi, était l'un des outils du manipulateur. Bien sûr, vous pourrez manipuler votre entourage sans avoir une grande aisance orale, mais vous n'irez pas bien loin.

Voici un exercice qui vous permettra justement de développer votre aisance conversationnelle. Vous en trouverez d'autres dans les pages suivantes.

Tout bon manipulateur doit pouvoir suggérer des images à ses interlocuteurs, sans faire référence explicitement à la chose. L'exercice sera donc d'induire une chose dans l'esprit de votre interlocuteur sans jamais lui en avoir parlé.

Prenons un exemple : vous voulez induire la forme d'un rond dans l'esprit de votre interlocuteur (nous verrons l'intérêt plus tard). Vous allez voir, l'exercice est bluffant ! Tout se joue dans l'art de bien mener votre conversation. Vous devez envisager

cet exercice avec un ami, 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'embaras 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 assez intense. En fait, vous devez placer un de ces objets comme pivot de la discussion. A 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 €.*”

Sorties de tout contexte, ces deux phrases paraissent idiotes mais il est très facile d'en inventer et d'en trouver d'autres au fil d'une discussion. 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 : votre interlocuteur s'imaginera dans la situation et visualisera obligatoirement la grande roue. Et donc un rond.

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

Plus vous soumettez une pensée à votre interlocuteur implicitement et en douceur, plus cette pensée aura d'impact dans son inconscient. C'est le même principe que l'effet de simple exposition qu'utilisent les publicitaires : plus une publicité est cachée, intégrée et apparaît de manière fluide dans l'esprit des consommateurs, plus elle a d'impact sur leurs comportements.

Une fois l'exercice réussi, demandez à votre interlocuteur de vous dessiner la première forme qui lui vient à l'esprit. Si vous parlez à un ami, la demande lui paraîtra loufoque mais en lui demandant avec humour et spontanéité, il ne refusera pas. Lorsque j'ai essayé cette expérience avant de vous la raconter, mon test a fonctionné avec 8 amis sur 10.

Cet exercice est une véritable mine d'or pour tout bon mentaliste et manipulateur : vous améliorerez à la fois votre capacité conversationnelle 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.

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 vraiment utile ! Mais il faut bien s'entraîner avant de passer à des choses intéressantes, et utiliser les formes est un très bon exercice de découverte.

Une fois cet exercice bien maîtrisé, vous pourrez passer à la suite : tentez d'induire des objets, plus complexes qu'une forme, dans l'esprit de votre interlocuteur. L'exercice reste le même. Mais le plus intéressant reste à venir !

Il est possible de développer cet exercice 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 « victime » à s'imaginer par exemple dans une situation anxiogène si vous souhaitez induire en elle de l'anxiété. C'est la même chose pour n'importe quelle autre émotion. Vous réussirez cet exercice plus facilement si vous connaissez les phobies de votre interlocuteur. Cette technique 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.

Si votre interlocuteur doit prendre une décision ou voter ou je-ne-sais-quoi juste après votre conversation, vous pouvez être sûr que votre tentative de manipulation influencera sa décision. Cette technique est très souvent reprochée aux médias avant les élections, qui médiatisent des agressions pour instaurer un climat de peur.

Trois exercices pour doper vos qualités de mentaliste

Le mentaliste doit posséder deux qualités essentielles : un grand sens de l'observation et un grand sens de la mémorisation. Vient ensuite un sens aigu de l'analyse qui se développe au fil de ses expériences.

Ces deux qualités sont primordiales : c'est grâce à l'observation des détails qui l'entourent que le mentaliste réussit à analyser les faits et gestes qui lui parviennent.

Pour améliorer votre sens de l'observation et de la mémorisation, je vous recommande de travailler les exercices suivants dès que vous sortez de chez vous. Lorsque je m'y entraîne, j'essaie de rester discret dans mon observation. Je ne bouge pas trop la tête, je ne marche pas plus lentement, mais je bouge beaucoup les yeux. Au bout d'un certain temps d'adaptation, vous trouverez ces exercices de plus en plus faciles, jusqu'à sentir une sorte de ralenti, de slow-motion dans vos observations.

Voici 3 exercices que je vous recommande de pratiquer très régulièrement pour progresser :

- Lorsque vous rentrez dans un commerce, observez et mémorisez la place de toutes les choses « fixes » qui vous paraissent importantes. Dans une librairie, vous essaieriez de mémoriser les livres à l'affiche ce mois-ci. Dans un supermarché, toutes les promos de la semaine. Dans un restaurant, la place et l'organisation des tables et la décoration du lieu. Observez tout cela en agissant naturellement : vous ne devez pas vous poser bêtement et observer. Toute la difficulté des exercices est là : soyez naturel, faites ce que vous avez à faire, mais observez tout. Tentez de mémoriser un maximum de détails.

Imaginez ensuite que quelqu'un vous questionne sur le lieu que vous venez de fréquenter. Sauriez-vous lui répondre s'il vous demandait ...

- combien de tableaux/affiches y'avait-il au mur ?
- combien de clients attendaient pour faire la queue ?
 - combien d'hommes ?
 - combien de femmes ?
- quelle était la couleur du sol ?
- quelle était la couleur des murs ?
- où se situaient les lumières ?

- de faire une caricature du monsieur qui vous a servi ?

C'est l'observation de CES détails qui décupleront de façon monumentale votre sens de l'observation et de la mémorisation. Au départ, il est difficile de penser à tout. Mais vous devez vous forcer. Je vous donne ma parole que ces efforts ne seront pas inutiles. Je les ai faits, et j'en suis très heureux. Désormais, l'observation d'un lieu est une chose aisée que je fais sans même m'en rendre compte.

Voici d'autres exercices :

- 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. Mais encore une fois, forcez-vous un peu !

- 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.

Ces trois exercices sont ceux que j'ai le plus pratiqué pendant 1 an. Encore une fois, je vous assure que les résultats viendront très vite si vous travaillez régulièrement. Voyez ces exercices comme un jeu : vous êtes un enquêteur, un espion, et vous tentez de tout observer, de trouver des indices, de fouiner. Puis, vous vous posez des questions en sortant de chaque pièce : « Est-ce que j'arrive à dire si le sol était carrelé ou non ? De quelle couleur étaient les murs ? », etc.

Quelques astuces en vrac pour les mentalistes en herbe

Cette fois-ci, je ne vous détaille pas vraiment un exercice, mais plutôt tout un tas de petits trucs utiles à faire et à savoir pour booster votre mémoire. Certains points sont faciles à appliquer, certains demandent de la régularité, tandis que d'autres demandent de changer complètement vos habitudes. A vous de choisir ceux qui vous semblent les plus intéressants à suivre.

- Forcez-vous à retenir un nouveau numéro de téléphone par jour. Chaque matin, vous notez un numéro sur un bout de papier et vous essayez de le

retenir tout au long de la journée. Vous pouvez faire ça 2 à 3 fois par semaine si vous n'avez pas envie de le faire tous les jours.

- Vous pouvez faire la même chose avec des dates de naissance ou des mots compliqués, pour améliorer votre vocabulaire. Pour cela, je vous recommande @1Jour1Mot sur Twitter.



[Suivre @1jour1mot sur Twitter](https://twitter.com/1jour1mot)

<http://www.twitter.com/1jour1mot>

- Jouez au Scrabble, aux échecs ou faites les mots-croisés dans le journal quotidien quand vous êtes dans le métro. Ces activités stimulent énormément la mémoire.
- Dormir aide à fixer les informations acquises pendant la journée. Il vaut mieux dormir beaucoup et être très productif que dormir peu et vouloir faire 50 000 choses, mal.
- Les vitamines B12 (crustacés, foie, poisson, produits laitiers) et E limitent la mémoire défaillante et la destruction des neurones. C'est pour cela que les

pharmacies vendent des pilules qui sentent le poisson aux étudiants pendant les périodes d'examen.

Aborder un inconnu : la fin du calvaire, take the power !

Je vais vous demander d'aborder un inconnu dans la rue ! J'ai conscience que cet exercice peut vous apeurer au premier abord. Nous allons voir pourquoi il vous fait peur et comment remédier à cette peur.

Tout d'abord, pourquoi faut-il savoir aborder des inconnus pour devenir mentaliste ou manipulateur ? La réponse est très simple : la manipulation et le mentalisme sont des sciences sociales. Certes, vous pourrez les appliquer dans votre cercle social « intime », mais ce n'est ni très utile ni très édifiant. Vos meilleures expériences en matière de psychologie sociale se feront avec des inconnus, dans des situations incongrues et inhabituelles. Voilà pourquoi il faut savoir parler aux gens que l'on ne connaît pas. Vous ne pourrez pas toujours attendre que les autres viennent vers vous : à un moment ou à un autre, il faudra aller vers les gens de vous-même.

J'en vois déjà frémir à l'idée d'accoster une personne à qui ils n'ont jamais parlé. Peut-être même une personne du sexe opposé, de leur âge, qui paraît très confiante. Il y a 2 ans, je n'aurais jamais osé aborder quiconque dans la rue.

On m'a toujours appris à ne pas parler aux inconnus. J'imagine qu'à vous aussi ! « Félix, si un monsieur te parle dans la rue, tu cours, d'accord ? » me disait ma maman quand j'avais 8 ans.

Plus on grandit et plus on se renferme. Personne ne nous pousse à discuter ouvertement avec des inconnus. Arrive l'adolescence et ce manque cruel de confiance en soi qui achève d'un coup et d'un seul toutes nos envies de discuter avec des inconnus.

Pourtant les inconnus, c'est nous. Je suis un inconnu pour l'inconnu à qui je vais parler. Probablement que si cet inconnu lisait ce que j'étais en train d'écrire, il se reconnaîtrait et aurait envie de venir me parler. C'est idiot.

Le bon manipulateur doit aller au-dessus de tout ça. Pour plusieurs raisons. Tout d'abord, un manipulateur doit avoir confiance en lui. Je vous l'ai déjà expliqué, vous ne manipulerez personne si vos mains tremblent et si votre voix sautille.

Ensuite, et c'est là la raison la plus importante qui doit vous pousser à faire cet exercice : un manipulateur ou un mentaliste DOIT savoir guider une conversation et ressentir l'état émotionnel de son interlocuteur.

Vous êtes AU-DESSUS de votre interlocuteur. Si vous engagez la conversation, c'est à VOUS de la guider. C'est à vous de RESSENTIR l'état de votre interlocuteur et de tout arrêter si vous sentez que rien ne passe.

C'est à VOUS de guider la conversation dans un sens qui semble plaire à votre interlocuteur. C'est à vous de RÉUSSIR. Vous êtes 98 % de la conversation. Votre inconnu ne représente que 2 % de la conversation. Peu importe qui il est, vous avez toutes les cartes en main pour réussir.

Votre interlocuteur ne semble pas réceptif ? C'est à VOUS de changer cela.

Converser avec un inconnu n'est pas un jeu d'enfant. Beaucoup de coachs vous diront « mais parler à un inconnu, c'est hyper simple ! Vous savez, vous ne reverrez jamais la personne après. Lancez-vous, vous ne perdrez rien ! »

C'est faux. On a beau ne jamais revoir la personne après, on perdra toujours de l'estime et de la confiance en soi après une conversation qui tourne mal avec un ou une inconnue. Il ne faut pas prendre cet exercice à la légère : il est fondamental. Il doit vous faire comprendre que lorsque vous revêtez votre costume de manipulateur ou de mentaliste, vous n'êtes plus le même. Vous êtes quelqu'un qui contrôle et qui mesure des choses que les autres gens ne peuvent ni contrôler ni mesurer.

Parler avec un inconnu juste pour parler ? Aucun intérêt. Vous allez parler avec un inconnu pour développer vos sens, pour décupler vos capacités. Vous ne devrez pas craindre l'échec. Vous ne devrez simplement jamais parler d'échec. Toute tentative est une réussite. Ne vous donnez pas de prétexte (« j'ai essayé mais j'ai échoué, tant pis ! »). Vous allez parler à un inconnu et vous réussirez. Parce que c'est quelque chose qui décuplera absolument toutes vos capacités. Vous pouvez

jeter ce livre après l'avoir lu mais je vous en supplie : souvenez-vous de ce que vous venez de lire à l'instant. Rassurez-vous, je ne vais pas vous jeter en pâture aux lions sans vous prêter main forte. Pour commencer, réfléchissons aux situations où il est possible de discuter avec des inconnus :

- Dans la rue, en accostant quelqu'un qui marche.
- En attendant le bus.
- Dans une file d'attente.
- Dans une salle de cours au lycée ou à la fac.
- Dans un open-space, au bureau.
- Dans un restaurant, si vous mangez seul.
- Au travail, en fumant une cigarette ou en prenant sa pause.
- Dans les rayons d'un supermarché en faisant ses courses.
- En voiture, pendant que vous attendez à un feu rouge, par votre fenêtre.
- A la sortie d'une activité extra-scolaire/extra-professionnelle (école de musique, école de danse, école de peinture) que vous appréciez.
- Dans un bar, un théâtre, un cinéma.
- Dans le métro, en temps normal.

Vous trouverez probablement d'autres idées facilement. Analysons ces situations, lesquelles semblent bonnes pour notre exercice et lesquelles semblent mauvaises ?

- ~~Dans la rue, en accostant quelqu'un qui marche.~~
- En attendant le bus.
- Dans une file d'attente.
- Dans une salle de cours au lycée ou à la fac.
- Dans un open-space, au bureau.
- Dans un restaurant, si vous mangez seul.
- Au travail, en fumant une cigarette ou en prenant sa pause.
- ~~Dans les rayons d'un supermarché en faisant ses courses.~~
- ~~En voiture, pendant que vous attendez à un feu rouge, par votre fenêtre.~~
- A la sortie d'une activité extra-scolaire/extra-professionnelle (école de musique, école de danse, école de peinture) que vous appréciez.
- Dans un bar, un théâtre, un cinéma.
- ~~Dans le métro, en temps normal.~~

Les quatre situations que j'ai barrées sont particulièrement inadaptées à la discussion avec des inconnus. Pourquoi cela ? Soit parce qu'elles se déroulent dans un lieu plutôt désagréable, où l'on n'aime pas rester trop longtemps (faire ses courses est une corvée, le métro est un lieu plutôt austère où règne une sale ambiance), soit parce que vous ne maîtrisez pas le temps dans cette situation (si vous attendez à un feu rouge, il peut passer au vert d'une seconde à l'autre), soit parce que vous vous introduirez de façon désagréable dans la zone de confort de votre inconnu (pendant qu'il marche, par exemple).

En bref, oubliez toutes les situations de ce type pour accoster vos inconnus. Ne conservez que les situations :

- où vous ne gênez pas la personne dans son activité ;
- qui se déroulent dans un lieu neutre ou agréable ;
- dans lesquelles vous maîtrisez le temps ;
- dans lesquelles vous vous introduirez dans la zone de confort de votre inconnu de manière assez discrète ;
- dans lesquelles le contexte vous donne un point commun avec votre interlocuteur (si vous abordez une personne dans votre école de musique, vous avez un point commun avec elle : vous faites de la musique).

L'attente du bus est une situation formidable pour cet exercice. Préférez un arrêt où il n'y a pas grand monde pour commencer, si vous avez toujours cette peur assez absurde de vous ridiculiser. Puis choisissez votre inconnu. Observez-le, essayez de dégager les principaux détails de son look et de sa façon d'être. Ils vous seront probablement très utiles pendant la conversation.

Pour accoster un inconnu, il ne suffit pas de dire « Bonjour, vous allez bien ? ». Vous devez lui apporter quelque chose. Lui donner une raison de vous considérer. Ce « quelque chose » peut être un petit trait d'humour, un conseil, une marque de politesse, un coup de main, un compliment. Attention aux compliments, qui sont souvent mal interprétés.

Le premier contact est important : c'est bien là le seul moment où je suis d'accord avec les coachs en développement

personnel. Vous devrez sourire et regarder votre inconnu droit dans les yeux. Maintenant, le premier contact est réussi. Vous pouvez vous entraîner à déclencher plein de « premiers contacts » avec plein d'inconnus sans aller plus loin pour le moment. C'est déjà un excellent exercice, et je serai très fier de vous si vous vous y tenez.

Lors des grèves des transports en commun, il est très simple de créer des « premiers contacts ». Un regard désabusé sur la situation avec les autres usagers, un trait d'humour après une annonce de la SNCF au micro de la gare. Vous pouvez aussi créer des premiers contacts de toutes pièces en demandant votre chemin à des inconnus, en demandant l'heure, en demandant un renseignement quelconque. Aucun premier contact n'est inutile parce que chaque premier contact est unique. Entraînez-vous à en vivre. Entraînez-vous à mieux les vivre. Ensuite, nous pourrons aller plus loin : entamer une discussion.

Avant toute chose, rappelez-vous et répétez-vous que toutes vos tentatives de communication avec des inconnus n'ont qu'un seul et unique but : faire progresser votre « sens social », votre empathie et votre intuition. Vous n'avez aucune arrière-pensée sexuelle ou malhonnête, vous n'avez donc aucune gêne à avoir lorsque vous abordez quelqu'un. Si les gens n'aiment pas être abordés, c'est généralement pour deux raisons : on les drague ou on veut leur argent. Ce n'est pas ce que vous voulez. Alors foncez.

Dépassez « le premier contact », allez plus loin !

Vous pouvez aller plus loin qu'un premier contact, sans prendre trop de risques. Ce qu'il manque lorsqu'on discute avec un inconnu, c'est souvent des choses à raconter. Pourtant, il y a des tonnes de choses à raconter. Mais sur le coup, toutes ces choses sont souvent englouties par notre malaise.

La première chose que vous avez dû faire avant d'engager la conversation « avec votre petit quelque chose », c'est observer votre inconnu. Vous devrez remarquer au moins 3 détails de son look ou de sa façon d'être qui méritent que l'on s'y intéresse. La marque cool de son tee-shirt, les bagues qu'il/elle a aux doigts, son pendentif, le magazine ou le livre qu'il/elle porte sous le bras, l'iPod qu'il ou elle a dans sa poche, le téléphone qu'il ou elle a dans sa main. Cette observation assez fine de l'individu n'est pas donnée à tout le monde, le mentaliste excelle en la matière.

Attention, je n'ai jamais dit que les conversations que vous aurez avec vos inconnus vous intéresseront. Elles devront intéresser votre interlocuteur. C'est lui votre cobaye. C'est à lui qu'il faut parler, c'est chez lui qu'il faut susciter de l'intérêt.

Après votre premier contact, enchaînez avec un détail qui concerne directement votre interlocuteur. Parlez-lui de lui. En parlant de vous, vous vous mettez d'office hors-course.

Par exemple, si votre « petit quelque chose pour créer le premier contact » était un trait d'humour sur une situation étrange qui se déroule sous vos yeux, continuez à discuter de ça. Si votre « petit quelque chose » était un compliment, arrêtez-vous là pour le moment. Posez plutôt une nouvelle question à votre inconnu mais n'oubliez pas : ne faites pas référence à vous.

N'oubliez pas de profiter des 3 détails que vous avez notés précédemment pour engager une conversation. C'est ce qu'on appelle le *cold-reading*, vous vous rappelez ? Le *cold-reading* consiste à analyser votre interlocuteur sous tous les angles possibles pour extraire un maximum d'informations sur lui sans qu'il ne s'en doute. Grâce au *cold-reading*, vous pourrez entamer des conversations sur n'importe quoi qui plaise à votre interlocuteur :

« Oh, vous avez le dernier téléphone HTC, je voulais l'acheter aussi. Vous en pensez quoi ? Vous en êtes satisfait ? »

« Vous avez un look plutôt rock'n'roll, j'ai vu que vous aviez un iPod, vous écoutez quoi en ce moment ? »

« Vous lisez Psychologie magazine ? J'ai voulu m'y abonner mais j'hésite encore un peu. Ça vaut le coup ? Il parle de quoi, ce numéro ? »

Il y a des choses à ne jamais faire :

- Balancer, en pleine conversation, une affirmation seule. Sans aucun moyen pour votre interlocuteur de rebondir. C'est le blanc assuré : « Ah, vous lisez psychologie magazine vous aussi ! (...) »

- Parler de la pluie et du beau temps : une fois que vous êtes tous les deux d'accord pour dire qu'aujourd'hui il fait beau, la discussion tournera en rond.
- Déranger une personne pendant qu'elle lit, qu'elle discute ou qu'elle écoute de la musique.
- Forcer la discussion alors que vous sentez qu'il n'y a plus rien à en tirer.

Pour ce dernier point, je vous recommande de toujours avoir un moyen de "fuite" pendant la discussion. Gardez un livre près de vous. Quand vous sentez que la discussion vous échappe, que vous n'avez plus rien à dire, remerciez votre inconnu pour ce bon moment passé à ses côtés en souriant, et replongez-vous dans votre livre.

Tous ces conseils sont ceux que j'aurais voulu recevoir il y a bien longtemps. Après les avoir expérimentés au cours de ma vie professionnelle, j'ai finalement fini par les appliquer dans ma vie personnelle. Discuter avec des inconnus est une véritable fontaine de jouvence. Vous vivrez vieux, vous gagnerez en confiance et en bien-être, et vous décuplerez vos compétences de manipulateur et de mentaliste. J'aurai beau vous donner tous les exercices du monde pour vous entraîner, c'est celui-là qui vous apportera le plus. Les sciences sociales ne peuvent pas être étudiées dans un livre : vous devez les pratiquer, créer du lien social.

Conclusion

Les nombreux exercices présentés dans ce livre vous permettront d'exploiter la moindre situation banale du quotidien pour en faire une situation exceptionnelle.

De cet ouvrage, j'aimerais par-dessus tout que vous reteniez trois choses essentielles :

- On ne peut pas apprendre la manipulation et le mentalisme assis derrière son écran d'ordinateur, ou en lisant des livres. Vous devrez pratiquer, pratiquer, pratiquer et encore pratiquer pour vous perfectionner. Le pianiste n'a pas appris à jouer pendant ses cours de solfège. Il a appris le piano en jouant du piano.
- De plus en plus d'escrocs proposent des formations au mentalisme et à la manipulation. J'ai adhéré à plusieurs de ces formations simplement pour juger par moi-même. Qu'il s'agisse de livres numériques, de livres papier, de formations vidéo ou de conférences : faites très attention. Le mentalisme est devenu un vrai business.
- La manipulation n'est qu'un outil social parmi tant d'autres, vous ne devez jamais avoir honte de l'utiliser. Ce n'est qu'un jeu, un jeu qui vous permettra de grimper plus facilement les barreaux de l'échelle sociale que tout le monde tente de grimper. Comme n'importe quel jeu, il faut l'arrêter avant qu'il ne devienne morbide. Ne faites souffrir personne et manipulez votre entourage sans aucune arrière-pensée nauséabonde.

Les manipulateurs toxiques se font toujours piéger un jour ou l'autre et je peux vous assurer qu'ils le paient très cher.

Au plaisir de vous retrouver sur mon blog,
Félix Boussa.