



**RÉMI LAROUSSE**  
MENTALISTE,  
CONFÉRENCIER

Dans un numéro de mentalisme, quand je demande aux spectateurs de visualiser un dessin simple, je sais que 90% pensent aux mêmes formes ! Leur cerveau a mis en œuvre un cadrage serré : il gère la complexité en simplifiant et en limitant les possibilités de choix. On peut repérer ce biais cognitif quand une question implique un choix binaire («Dois-je quitter mon job pour être épanoui?», «Dois-je baisser les prix pour contrer la concurrence?»). Lorsqu'il s'agit de stimuler l'imagination et d'envisager plusieurs issues à un problème, mieux vaut poser des questions ouvertes («Comment faire pour être épanoui?», «Sur quels paramètres jouer pour contrer la concurrence?»).

**FAUSSES CORRÉLATIONS.** Le cerveau a tendance à créer des rapports de cause à effet entre des éléments pour confirmer un pré-supposé. Ces fausses corrélations sont le deuxième piège à éviter. Si je vous explique

## Lors d'une prise de décision, veillez surtout à ne pas vous jouer des tours !

Notre pensée nous tend des pièges qui peuvent fausser notre jugement.

pendant mon tour que je devine le dessin que vous avez en tête grâce à vos réactions non verbales, je ne fais que protéger mon secret par la technique de la *misdirection*. Votre esprit va être concentré sur une seule chose : aller chercher la confirmation de ce j'ai avancé. On peut éviter ce biais cognitif en se faisant «l'avocat de l'ange» : «Et si l'option que j'aime le moins était en fait la plus pertinente, quelles sont les informations qui me le prouveraient?»

**ATTENTION SÉLECTIVE.** Sur scène, l'illusionniste mobilise et fragmente la concentration du spectateur en orientant son attention sur de nombreux éléments (par la parole, la manipulation de cartes ou la mise en place d'un dispositif). Il détourne (ou plutôt dirige) sa vigilance en créant des temps forts et des temps faibles. Et c'est bien sûr au cours de ces derniers, alors que l'attention du public est relâchée, que le tour se fait. On appelle cela l'attention sélective. Pour ne plus se laisser abuser face à l'excès d'informations que vous subissez au quotidien, ne pensez plus ROI (*return on investment*) mais ROA (*return on attention*) : efforcez-vous, par un choix conscient, de faire porter votre attention sur ce qui est réellement important.”

### LEXIQUE

#### MISDIRECTION

Détournement d'attention opéré pour dissimuler une action.

#### BONIMENT

Discours qui accompagne un tour.

#### FIORITURE

Manipulation qui n'est pas indispensable à la réalisation d'un numéro.

#### PARENTHÈSE D'OUBLI

Opération (fioriture ou boniment) qui permet de faire oublier une action réalisée précédemment.

