

Jacques H. Paget

DOSSIER DE PRESSE - Mai 2021

contact : Aces' Strategies 06 07 96 11 29

email : jakepagett@orange.fr

site internet : jacques-h-paget.com



« [...] Aujourd'hui l'un des éléments majeurs entrant en jeu dans la production d'effets d'illusions n'est plus seulement l'habileté ou les trucages, mais essentiellement la psychologie relationnelle. [...] Nombreux sont les principes de communication sur lesquels ils reposent qui peuvent trouver des applications utiles dans de multiples circonstances bien éloignées du domaine du spectacle. »

Jacques H. Paget - Extrait du « Pouvoir de l'illusion, Les clés de votre réussite » éditions Plon

Qui est Jacques H. PAGET ?



1- Le conférencier en entreprises et le conseil de dirigeants

Avocat de formation, conférencier, conseiller, écrivain, négociateur, prestidigitateur... Jacques H.PAGET est depuis plusieurs années l'arme secrète de centaines de dirigeants d'entreprises avec sa méthode de négociation extraordinairement efficace. Grâce aux techniques psychologiques de persuasion particulières développées dans la magie dite de « Close-up »*, il démontre et prouve lors de centaines de conférences comment les mécanismes de la psychologie appliqués à l'illusionnisme permettent de réussir une bonne négociation.

Il développe alors ce concept et on lui demande rapidement d'animer des conférences sur : « L'art de la persuasion au travers des principes psychologiques spécifiques à l'illusionnisme ».

Parmi les sociétés pour lesquelles il intervient : Oscaro, Deloitte, La banque Oddo, Le Crédit Agricole, Le Centre des Jeunes Dirigeants, Le Groupe Beaumanoir (Morgan, la City, Cache-cache), Le GESEC, Le Réseau Entreprendre, L'APM (Association Progrès du Management) Jean-Claude Decaux, Shell, Sanofi, Les Grands Moulins de Paris, Dior, Ergam Roneo, Fichet, Copra Immobilier, Vivendi... ainsi que des fédérations et des cercles de réflexions de dirigeants : CPA- Sénat – Groupe Leonardo ...et bien d'autres encore...

* magie rapprochée ou encore micromagie. Le Close-up, signifiant « gros plan » en anglais, est une spécialité de la prestidigitation qui consiste à se produire très près des spectateurs.

Désormais et depuis de nombreuses années des entreprises dans 35 pays du monde (Maroc Vietnam Russie Chine Cameroun, Espagne, Pologne...) font appel à lui pour leur exposer en français ou en anglais ses techniques particulières de négociation afin d'augmenter leurs résultats. Jacques H. PAGET, reconnu aujourd'hui comme l'un des plus grands experts conférencier – plus de 2000 conférences à son actif - s'impose aujourd'hui comme le créateur d'une méthode psychologie de persuasion spécifique, et comme l'un des meilleurs conseils dans l'application de ses principes à la négociation d'affaires.

2- Le musicien



Jacques H. PAGET a commencé sa formation classique de pianiste à l'âge de six ans. La musique, grande composante culturelle tout au long de sa vie, a toujours rythmé son existence. Il deviendra l'ami d'Alexis Weissenberg, l'un des plus grands pianistes du XXème siècle, et perfectionnera à son contact sa technique à un niveau d'excellence. Il donnera alors plusieurs récitals, sera invité à jouer lors d'opérations de communication et accompagnera souvent au piano des artistes lors de leurs spectacles. Lui viendra de ce fait l'idée de combiner l'illusionnisme et la musique dans un spectacle intitulé « Le pianiste », les numéros d'illusions venant se greffer naturellement autour d'un répertoire classique et jazz. La pratique combinée de l'illusionnisme et du piano lui ayant permis d'acquérir une agilité des doigts hors du commun.

En hommage à Dai Vernon, inventeur du « Close-up magic »* et pianiste amateur, qui estimait que jouer un morceau au piano était une fin harmonieuse pour un spectacle d'illusions, Jacques H.PAGET a pris l'habitude de jouer du piano au début et à la fin de chacun de ses spectacles.

3- Le magicien et l'illusionniste



Jacques H. PAGET découvre très tôt l'univers des magiciens au travers d'un documentaire de François Reichenbach. Pris de passion, il exécute ses premiers tours de magie dès l'âge de sept ans. Tout ira très vite grâce à de nombreuses rencontres : à dix ans, il fait la connaissance d'un informaticien et prestidigitateur qui lui enseigne les bases de la manipulation des cartes, des boules, des pièces de monnaies, des cordes etc... Deux ans plus tard, une autre rencontre importante avec un professeur de mathématiques, pianiste et également magicien, l'amène à développer son sens du spectacle.

À l'âge de treize ans, il tient déjà la scène pendant plus de deux heures et présente ses propres tours spectaculaires, comme celui où une carte signée est retrouvée entre ses lèvres alors qu'il est ligoté sur une chaise !

Au début de ses études de droit, il fera également la connaissance d'un homme essentiel pour son avenir, un médecin possédant une culture encyclopédique sur l'illusionnisme, qui jouera un rôle décisif dans l'orientation de sa future carrière. Grâce à lui, Jacques H. PAGET découvre le « Close-up », illusion d'extrême proximité et explore avec lui les nouvelles subtilités que recèle ce véritable art de la psychologie de la persuasion, inventé et développé par des artistes américains dans les années 1950. Puis viennent d'autres rencontres dans le monde entier avec des spécialistes américains dont : Dai Vernon, Slydini et Goshman, le japonais Hideo Kato,*

l'espagnol Arturo di Ascanio, le britannique Alex Emsley et le français Dominique Duvivier.

Jacques H. PAGET invente là aussi ses propres numéros dans un style qui constituent son originalité : à la fois conteur et illusionniste, il propose une lecture de texte original qui amène les spectateurs dans des mondes absurdes, inspirés par l'esprit de Raymond Devos. En 1985, Jacques H.PAGET fait le choix déterminant de se consacrer entièrement à l'art de l'illusionnisme et d'en développer tous les aspects.

4- L'auteur



Une femme, scindée en deux, un homme qui vole dans l'espace. Impossible ! Pourtant les grands illusionnistes parviennent à nous le faire croire. Ce sont des maîtres dans l'art majeur de la persuasion. Mais ce n'est pas un don. L'art de persuader repose aussi sur des techniques particulières. Jacques H.PAGET, illusionniste expert, ouvre le débat : pourquoi réserver ce savoir à l'illusion ? Pourquoi ne pas apprendre et appliquer ces méthodes dans la vie quotidienne, et permettre à tous de convaincre et de réussir ? Pour la première fois, un professionnel révèle les méthodes secrètes de la persuasion spécifique à d'illusionnisme, et il nous explique comment les appliquer dans nos activités professionnelles et notre vie personnelle.

Ce sont sans doute les clés de la réussite. Paru en 2005, «Le Pouvoir de l'Illusion, Les clés de votre réussite» déjà vendu à 50 000 exemplaires, a fait l'objet d'une traduction en russe et en quatre langues du sud-est asiatique : le chinois, le thaïlandais, le vietnamien et le coréen.

CONVAINCRE GRACE AUX TECHNIQUES DES GRANDS ILLUSIONNISTES.

Les situations de conflit peuvent être basées soit sur une mésestimation, une incompréhension, soit sur une différence d'opinion, mais sont toujours en rapport avec quelqu'un, avec l'Autre. L'objectif de Jacques H. PAGET a toujours été de transmettre quelques-unes des clés de la psychologie relationnelle développées par les plus grands créateurs d'illusions rapprochées, que ce soit lors de conférences ou à travers ses ouvrages.

Il apporte une méthode de négociation permettant de supprimer le problème, immédiatement applicable, fondée sur le détournement du raisonnement.

Dans les démonstrations de « Close-up »*, le raisonnement logique et l'attention du spectateur ne sont pas détournés par la mise la scène, comme souvent dans les tours d'illusions

traditionnels, ils sont au contraire sollicités pour être égarés... Selon les propres termes de Jacques H. PAGET, « il n'y a finalement rien d'autre à faire que de laisser croire ». Les illusionnistes ne parviennent-ils pas à nous convaincre que le lapin sort bien du chapeau ou que l'as de trèfle était réellement caché dans la chevelure de la spectatrice du premier rang ? Ils maîtrisent en fait surtout l'art de la persuasion. Un art qui peut aussi s'appliquer aux relations professionnelles pour faire aboutir une transaction, mieux négocier ou encore développer un argumentaire commercial percutant... mais aussi pour favoriser la communication dans nos vies personnelles, au sein d'un couple par exemple... Il n'y a là aucune magie : ces techniques reposent uniquement sur des principes de communication. C'est ce qu'explique Jacques H. PAGET : il révèle aux professionnels, et désormais au grand public, quelques secrets des maîtres du « Close-up »* et nous dévoile comment les mettre en œuvre au quotidien.

DES PRINCIPES PSYCHOLOGIQUES SUBTILS

Tous les prestidigitateurs sont d'accord pour dire qu'une illusion réussie se mesure à l'enthousiasme d'un public convaincu de l'extraordinaire de ce qu'il vient de voir. Cette réussite, c'est-à-dire la persuasion de son public, repose en majeure partie sur la maîtrise de son esprit critique, décourageant ainsi toute contradiction. Mais qu'appelle-t-on esprit critique ?

Il s'agit de la faculté de l'esprit de tout être humain à analyser une situation pour s'assurer qu'elle ne menace pas sa « sécurité » à la fois physique et psychique (la véracité des propos qu'on lui tient). Pour persuader son public et l'amener à l'adhésion, un illusionniste va donc chercher à mettre en veille son esprit critique en instaurant toutes les conditions qui feront baisser sa vigilance.

Ceci débute par sa mise en confiance la plus totale. En effet, l'esprit critique se réveille lorsque il se sent déstabilisé et qu'il perd ses repères. Dans une situation où l'on cherchera à convaincre, il faut donc baliser avec soin le chemin psychologique qui conduira l'interlocuteur là où on le souhaite. Face à un orateur, l'esprit critique se fonde sur trois critères pour donner ses conclusions : le fond (ce qui est dit), l'apparence (l'image visuelle) et la forme (la manière de le dire), et c'est sur ce troisième critère que l'illusionnisme repose. Comme le disait Dai Vernon, le plus grand des inventeurs de tours de cartes : « Il n'y a pas de mauvais tours et de bons tours, il n'y a que des tours bien ou mal présentés. » Voici les cinq principes fondamentaux qui régissent l'art de la persuasion par la maîtrise de l'esprit critique.

LES CINQ PILIERS POUR SUSCITER L'ADHESION

Aussi curieux que cela puisse paraître, le silence joue un rôle particulièrement important dans la maîtrise de l'esprit critique. Imposant le respect, il confère un ascendant à celui qui est capable de le garder car cela signifie qu'il est capable de contrôler son angoisse. Il augmente aussi l'impact des mots qui seront prononcés ensuite. Savoir garder le silence permet de ne rien dévoiler qui pourrait nuire ou parasiter le message principal. Car, comme le dit la formule pénale : « Tout ce que vous direz pourra être retenu contre vous. » !

Par exemple, ne jamais répondre immédiatement à une question. Toujours marquer une pause avant de le faire, même si l'on connaît la réponse de façon évidente.

Corollaire de ce principe, le calme. Il se traduit par des gestes lents et précis en évitant surtout toute précipitation, signe de nervosité, et la nervosité éveille l'esprit critique de celui qui la détecte. Le rythme de la voix devra lui aussi être paisible avec un timbre neutre plutôt grave (les sons aigus décrédibilisent en général les propos) tandis que le visage restera impassible. De façon générale, l'excès réveille l'esprit critique.

Le doute est le troisième paramètre à activer. Il ne faut pas douter de soi mais faire douter de soi. Mieux encore faire douter l'autre de lui-même. C'est le moyen de garder son attention en éveil. Au cours d'une illusion, il est normal que le spectateur ressente des doutes mais le but est de mener à terme le tour sans qu'il ne les exprime. Une fois réussi avec brio, le spectateur finira par douter de son propre doute !

La cohérence, ou du moins l'apparente cohérence, est aussi très efficace. Il s'agit de construire un raisonnement a priori logique en mettant davantage l'accent sur les circonstances que sur le résultat. Le silence favorise cette construction dans l'esprit de l'interlocuteur par voie d'extrapolation.

Enfin, le coefficient de sympathie permet de rompre les dernières barrières. Il n'est pas forcément la conséquence d'un caractère jovial et avenant mais plutôt d'un comportement éveillant l'intérêt. Ne pas se dévoiler entièrement constitue par exemple un attrait pour l'Autre.

FAIRE RECULER L'ESPRIT CRITIQUE

D'autres techniques plus directes sont aussi utilisées tels que l'humour ou le respect des sphères d'autonomie. Le premier touche sur le plan émotionnel et fait donc reculer les barrières de protection psychologique. Laisser toujours l'autre prendre l'initiative du rire puis le suivre dans le même sens. Les deuxièmes constituent la zone physique (l'espace corporel) et cérébrale (l'opinion qu'une personne a d'elle-même) dans lesquelles nous pouvons évoluer sans gêner et donc braquer l'autre. En respectant ces sphères, on influence le consentement.

On voit bien tout leur intérêt dans la vie personnelle mais aussi et surtout dans le monde professionnel où les relations sont particulièrement tendues et lourdes d'enjeux. Des exemples concrets ? La construction d'un argumentaire ou une négociation qui répondent toutes deux aux principes de la cohérence avec validation progressive des arguments par l'interlocuteur en partant de sa réalité subjective. On entraînera ainsi son auditoire dans une spirale d'acceptation jusqu'à la décision ultime en notre faveur.

Dans les médias

À la suite de ses interventions fréquentes et souvent répétées, les clients de Jacques H. Paget deviennent de plus en plus intrigués par ses tours, mais aussi par sa méthode, qui recèle une force de persuasion psychologique particulièrement efficace, Il est ainsi conduit par un conseiller en communication politique, lors d'un séminaire international de réflexion pour chefs d'entreprises, à exécuter une démonstration de manipulation psychologique, devant un public de deux mille chefs d'entreprises, totalement décontenancés. Ceci lui vaudra instantanément les honneurs de la presse, de la radio et des télévisions, présents ce jour-là sur les lieux. Dès lors, il fera de nombreux passages à la télévision au cours des grandes émissions de variétés animées par Michel Drucker, Patrick Sabatier, Christophe Dechavanne ... Il crée son premier spectacle de « Close-up », dans des salons de réceptions avenue Marceau, à Paris, puis se produit au Casino de Deauville durant les deux mois d'été. A son retour, il s'installe dans un jazz-club du quartier St Germain des Prés où son spectacle intitulé «Humour & Illusion» tient l'affiche durant neuf mois consécutifs et partira ensuite pour deux ans de tournée dans toute la France.

Dirigeant

Jacques H. PAGET : un homme à éviter... ou à rencontrer de toute urgence...

L'Expression d'Entreprise

Jacques H. PAGET pratique une magie venue des États-Unis, « le Close-Up », fondé essentiellement sur la psychologie. Il entend mettre son talent au service des entreprises et insurger ainsi une nouvelle façon de communiquer.

Carrière Commerciale

Depuis trois ans, Jacques H. PAGET a créé son propre métier. Grâce à lui les entreprises découvrent que la magie apporte un « plus » aux techniques de vente...

Signature

Crédule ou systématiquement sceptiques, impossible de ne pas être dérangé dans ces habitudes par les propos de Jacques H. PAGET : cet ex avocat utilise la magie comme support de stimulation...

Création

Conseil auprès des entreprises en ce qui concerne l'adaptation des principes magiques à la communication, cet étonnant personnage voit dans l'illusionnisme la possibilité de démontrer les principes psychologiques de l'individu. Et quand on l'a rencontré une seule fois, ces ambitions paraissent tout à fait justifiées.

Vogue Homme

Jacques H. PAGET : quand un manipulateur sait aussi faire apparaître un nouveau job: magicien au service des secteurs de communication.

Stratégies

Jacques H. PAGET conseille les apprentis sorciers... à la vente ! Ce magicien de l'an 2000 qui fait de l'ombre à Majax enseigne son art aux vendeurs. Un jeu d'enfant pour ce « conseiller en techniques magiques »

Le Point

www.lepoint.fr Hebdomadaire d'information du jeudi 22 mars 2012 n°2062

ISSN 1149-7765 P. 3,50 €

SOCIÉTÉ

Paget, l'homme à qui on



Convaincant. Jacques Paget exécutant un tour de magie : « Je truque le raisonnement des spectateurs. »

ne peut pas dire non

Epoustouflant.
Cet illusionniste enseigne l'art de convaincre n'importe qui. Ses conseils valent de l'or.

PAR ÉMILIE LANEZ

Le *close-up* (plan rapproché) est une technique d'illusion dénuée du subterfuge des effets spéciaux. Nul rayon laser, pas de valise à double fond ou de femme en bas résille sciée, souriante, en fines rondelles. Il suffit d'une table sombre, de deux jeux de cartes, de trois balles en mousse jaune. L'illusionniste exécute ses tours en parlant à son auditoire, ce minuscule dernier point – l'usage dosé de la parole – est important. La table, ses mains, le moindre de ses gestes sont filmés de très près, d'où le terme anglo-saxon de *close-up*. Sous nos yeux attentifs, les cartes disparaissent, reviennent, les balles s'évaporent, se multiplient, passent d'un poing fermé à l'autre. Jacques H. Paget est un très bon magicien, un maître du *close-up*. Rencontrer un prestidigitateur un peu plus doué que les autres ne suffirait pourtant point à retenir notre intérêt... Seulement, cet ancien avocat de 52 ans dit avoir inventé une méthode grâce à laquelle il se fait fort de convaincre n'importe qui de n'importe quoi. Mieux encore, il garantit à quiconque suit son enseignement la maîtrise de cette inaltérable force de

conviction. « Mon art de l'illusion ne fonctionne pas sur un truquage matériel, je truque le raisonnement des spectateurs. Dans un tour de magie, leur attention est maximale. Or j'arrive à emmener leur esprit critique exactement où je veux », se targue-t-il. Cette aptitude à téléguider le raisonnement critique d'un adversaire, l'illusionniste l'a travaillée. Cinq ans d'apprentissage dans une chambrette sans fenêtre chez un médecin illusionniste français, puis des passages chez quelques grands maîtres américains, canadiens et un Espagnol lui ont enseigné l'art de demeurer le maître absolu du jeu en embarquant le spectateur où il le décide... Un art qu'il appliquera aux affaires.

Redoutablement efficace.

« Une négociation professionnelle est un tour d'illusion. Il s'agit de faire accepter à un interlocuteur incrédule une proposition, et qu'il la tienne pour la seule vraie. Ma science permet de surmonter les obstacles du refus », affirme-t-il. On sourit de sa vantardise, jusqu'à ce que Jacques H. Paget égrène les noms de ses clients : Vinci énergie, Castorama, Boulanger, Flunch, Groupama, mais aussi Pierre et Vacances, le groupe textile Beaumanoir, ainsi que Hewlett-Packard, Brandt, Moulinex, le prient d'animer des séminaires pour former leurs commerciaux aux techniques de vente, aider leurs cadres à remporter des contrats complexes

« Ma science permet de surmonter les obstacles du refus. »

Ses clients

- Pierre et Vacances
- Beaumanoir
- Hewlett-Packard
- Brandt
- Moulinex
- Castorama
- Boulanger
- Flunch
- Groupama
- Vinci énergie
- Merck Serono

Ainsi que de nombreux avocats réputés, de grands businessmen...

Cinq principes cardinaux

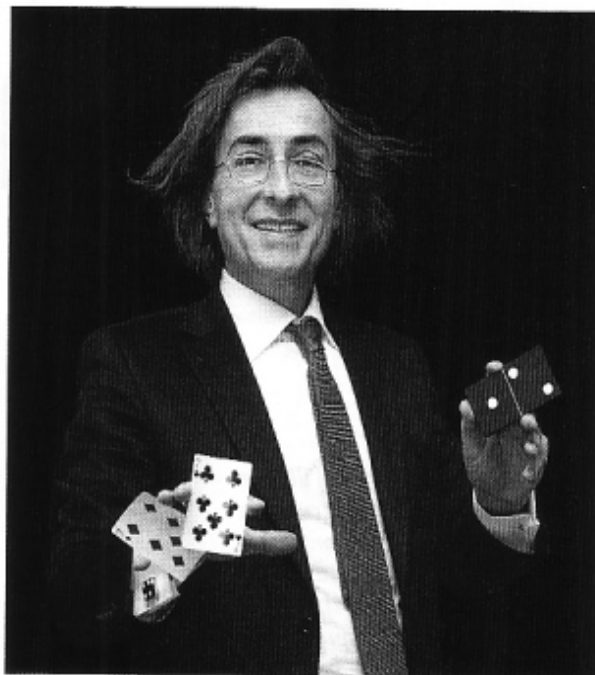
- Garder le silence le plus longtemps possible.
- Rester calme.
- Entretenir le mystère.
- Endormir l'esprit critique.
- Oser paraître antipathique.

ou préparer leurs dirigeants à de discussions ardues. En privé, une dizaine de très grands noms du business le reçoivent régulièrement. Des avocats réputés disent avoir bouleversé leurs techniques de plaidoirie après avoir suivi ses conférences. « Depuis que je mène mes négociations en suivant ses conseils, j'obtiens des résultats extraordinaires dans des boîtes pourtant très dures. C'est époustouflant », confie ce patron parisien d'une importante société d'assurances. « La semaine dernière seul pendant trois heures face à dix représentants syndicaux franchement hostiles, j'ai tout obtenu », se réjouit anonymement un autre. « Il faut faire exactement ce qu'il dit, appliquer ses règles », confirme Pauline Mispoulet, PDG du Gesec, groupement de 300 entreprises et 8 500 salariés. « J'ai fait appel à lui pour me préparer à chaque négociation compliquée. Ça marche toujours. » « Sa technique situe entre la dialectique poussée à l'extrême et le sophisme le mieux maîtrisé ; avec lui, 2 plus 2 feront 3, 7 plus 9. Il est étourdissant », dit encore ce lui l'avocat Pierre-Olivier Sur. « C'est d'une redoutable efficacité. Il m'a appris à demeurer en retrait, à rester statique, à laisser l'autre se dévoiler. C'est très créatif, très original et formidablement payant. Son carnet d'adresses est impressionnant », confie Agnès Cloarec, avocate associée du cabinet Latham & Watkins. Impressionnant comme ses tarifs journaliers. « Lui régler un tarif-journée de 6 000 euros, quand il vous aide à remporter une négociation à 600 000 euros, jeu en vaut franchement la chandelle », estime Pauline Mispoulet. Certains de ses clients refuseront d'admettre qu'il les conseille. « C'est ■■

■■■ un peu comme si un homme politique confiait faire appel à une cartomancienne, il est très dangereux dans les affaires de dire qu'on a fait appel à lui», esquivait un digeant.

Pourtant, à l'écouter, le magicien Paget paraît bien raisonnable. On est plus loin – malgré la chevelure hirsute quelque peu incongrue – du gourou envoûteur que de l'expert en psychologie relationnelle. Le cœur de sa méthode se résume aisément. En négociation, vous ne savez pas qui vous avez en face de vous. Vous ne connaissez pas votre interlocuteur, vous ne pourrez donc pas le manipuler. La seule personne sur qui vous pouvez agir pour la rendre convaincante, c'est vous. Le magicien exécutant un tour de cartes doit autant convaincre que le commercial qui vend une cargaison de chaussettes bleu marine. « Celui qui vous écoute cherche à vous déstabiliser pour ne pas avoir à accepter l'argumentation proposée, il faut donc maîtriser votre comportement pour amener progressivement le contradicteur à relâcher son esprit critique à votre égard et à l'égard de ce que vous proposez », dit Jacques H. Paget. Pour parvenir à cette maîtrise, cinq principes cardinaux, dont les détails sont complexes mais qu'il est possible – en attendant d'aller assister à l'une de ses conférences, qui durent sept heures sans entracte – de présenter en quelques mots.

Premier principe: le silence. Il ne faut jamais parler le premier et on doit veiller à se taire le plus longtemps possible. Une fois sa proposition énoncée, il importe de se taire encore. « Répéter quelque



« Amener progressivement l'autre à relâcher son esprit critique. »

chose éveille l'esprit critique. » Ainsi, pendant le tour de cartes, le magicien prie le spectateur choisi au hasard de couper le jeu, celui-ci hésite, demande s'il doit vraiment couper, l'artiste se contente de hocher gravement la tête. Le spectateur obéira plutôt que de passer pour un récalcitrant.

Deuxième principe: le calme. Vos gestes seront amples, ronds, la voix grave, le timbre le plus sourd possible. L'interlocuteur doit être rassuré par cette rondeur.

Ensuite devront être appliqués trois points plus délicats. D'abord, laisser le doute planer. « L'interlo-

uteur ne doit avoir aucune certitude sur votre caractère ni sur sa sécurité. S'il se sent en sécurité, il prendra l'ascendant et vous mettra en danger. » Ainsi, s'il vous invite à vous asseoir, vous ne le ferez pas immédiatement. S'il vous tend la main, vous le fixerez longuement dans les yeux avant de la saisir. Puis il faut donner une cohérence à votre argumentation, même si elle est totalement artificielle. L'illusionniste fait ici le parallèle avec son tour de cartes. Lorsqu'il l'exécute, il endort l'esprit critique, le détourne par une question incongrue (Où êtes-vous né? Combien de lettres compte votre prénom?). Une fois le tour exécuté, l'artiste donnera à penser qu'il y avait un lien entre les lettres du prénom ou le département du lieu de naissance et la carte dont il a deviné la figure alors qu'elle était cachée.

Susciter l'antipathie. Enfin, dernier principe, et le plus surprenant, il importe de ne surtout pas se rendre sympathique. Une tentation naturelle nous conduit, confronté à un interlocuteur inconnu ou méconnu, à vouloir se montrer d'emblée aimable, parfaitement détendu et si agréablement liant... Grave erreur. « A défaut d'un courant continu de sympathie, il est préférable de fournir du courant alternatif », stipule le magicien. Il faut jouer en permanence, susciter l'antipathie puis laisser soudain éclorre une bulle d'amabilité. Dire des choses désagréables et placer une remarque positive. L'interlocuteur dérouteré voudra à toute force obtenir la sympathie de l'insaisissable personnage à qui il a affaire... même s'il faut pour cela lui acheter son lot de chaussettes ou son dossier d'assurances prévoyance, ou croire à son improbable tour de passe-passe. « Tant que vous n'avez pas obtenu satisfaction, restez grave et peu sympathique », conclut Jacques H. Paget. Au fait, pourquoi ce H entre le prénom et son nom? « Pour que l'on me pose la question. » Nous resterons donc encore un petit moment grave et peu sympathique, faute d'avoir obtenu satisfaction ■

Pas de lignes brisées

En affaires, l'illusionniste recommande d'éviter tout contact avec des objets. Vider ses poches, jeter ses grigris, ne pas triturer un stylo, paraître zen. A table, il recommande d'« éviter toute contradiction gestuelle ». Ainsi, si un verre se trouve à votre droite, ne pas le saisir avec la main gauche. Votre vis-à-vis se mettrait en garde. Solution: prendre le verre avec la main droite, le poser au milieu, reposer la main, soulever la main gauche puis attraper le verre. Un peu d'entraînement peut être nécessaire...

Persuader... en sachant choisir ses mots

Comment s'attirer les grâces d'un fonctionnaire? Entrer sans dire un mot et ne jamais employer le pronom personnel « je », « facteur de rejet ». Il vous interroge: « Que désirez-vous? » Ne pas lui répondre directement, mais dire « il n'est pas sûr que ce soit le bon service... – Tout dépend, c'est pour quoi? – Ce n'est sans doute pas de votre compétence, mais... ». Et là, le fonctionnaire piqué voudra prouver qu'il s'agit bel et bien de sa compétence. Variantes pour négocier une augmentation de salaire ou résoudre un conflit de voisinage à découvrir dans le livre que Jacques H. Paget a publié en 2005, « Le pouvoir de l'illusion », chez Plon ■