



J. B. DAUMONT

LES SECRETS D'UN MENTALISTE

SÉDUCTION, ATTRACTION :
MANIPULATIONS

Éditions
de La Martinière

Extrait de la publication

LES SECRETS D'UN MENTALISTE

TOME 2

JOHN BASTARDI DAUMONT

LES SECRETS D'UN MENTALISTE

Tome 2

*Séduction, attraction :
manipulations*

Éditions de La Martinière

Ouvrage publié sous la direction de Bertil Scali

ISBN : 978-2-7324-5300-2

© 2012, Éditions de La Martinière
Une marque de La Martinière Groupe, Paris, France
Connectez-vous sur :
www.lamartinieregroupe.com
Dépôt légal : mai 2012

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

« Quand on est maître de soi,
on est maître du monde. »

Friedrich Nietzsche

Comment utiliser un QR Code

Pour plus d'informations techniques et illustrations vidéo, vous trouverez parfois dans cet ouvrage un QR Code¹. L'équivalent d'un code-barres, que vous pouvez scanner avec un smartphone, vous permettant, sans bouger de l'endroit confortable où vous avez décidé de parcourir ces pages, de compléter paisiblement votre expérience par un accès à un contenu Internet, directement sur votre mobile.

Pour ceux qui ne disposeraient pas d'un tel matériel, à chaque référence à un contenu de ce type, le lien Internet est aussi indiqué en note de bas de page. Ils devront alors accéder à un ordinateur et recopier le lien (que j'ai conçu de façon la plus simple du monde, pour vous faciliter la tâche). En scannant ou photographiant le QR Code avec un téléphone portable ou une tablette numérique disposant de cette fonctionnalité ou sur lesquels vous avez téléchargé une application de type QR-Reader ou Kaywa Reader, vous verrez directement les vidéos, sites ou informations s'afficher sur votre écran. Par exemple : voici le QR Code du site²

1. Ces codes donnent accès à des liens dont le contenu n'est pas contrôlé par les Éditions de La Martinière. L'éditeur n'est pas responsable de leur utilisation ni de leur contenu.

2. <http://secretsmentalistes.com>

et de la page Facebook qui complètent cet ouvrage. Vous y trouverez des informations sur le conditionnement mental, ainsi que des vidéos de démonstrations.



Page Facebook¹ :



1. <http://on.fb.me/mentaliste>

Convicere : cet homme est un magicien

Par Frédéric Monera¹

Lorsque John Bastardi Daumont vint me demander une préface pour son second tome des *Secrets d'un mentaliste*, je ne sus quoi répondre. Du mentalisme, je ne savais rien ou guère plus que tout un chacun qui, n'ayant séjourné sur une île déserte ces dernières années, a pu suivre quelque épisode d'une série du même nom sur une chaîne à grande écoute et s'intéresse aussi à l'illusionnisme. Certes, il me restait bien en mémoire certaines lectures, de Sigmund Freud à Vance Packard, glissant au passage sur quelques réminiscences de Gustave Le Bon. Suffisantes pour alimenter le propos d'après-dîner, devant un auditoire poli ; totalement inutilisables dans le cadre de cette préface.

Alors quoi ? Une preuve vivante : disons quelques mots de l'auteur.

Je le rencontrai pour la première fois lors d'un cocktail donné à la faculté de droit de Nice, en l'honneur de la promotion d'un DESS de Sécurité intérieure, celui précisément où il se plut à briller. Si, nouvel enseignant, je ne connaissais personne, tout le monde en revanche le connaissait, lui. Premier outrage que l'on inflige au *Deus ex machina* de l'estrade et du micro qui se retrouve ainsi,

1. Chargé de cours à la faculté de droit et à l'EDHEC Business School, maître de conférences à Sciences Po Paris.

petit et sans voix, dans un univers où tout l'ignore. Ne serait-ce que le buffet, accueillant vis-à-vis des naufragés des cocktails comme l'île de Robinson dut l'être vis-à-vis de celui des mers du Sud. Au fait, n'est-ce pas autour d'un bon verre que l'on fait les meilleures rencontres comme c'est, bien souvent, après le troisième que se forment les idées les plus lumineuses ?

Or je ne sais si vous en avez vous-même fait l'expérience ou si votre science en la matière relève du seul oui-dire, mais les buffets, principalement lorsqu'ils sont garnis, et jusqu'à ce qu'ils ne le soient plus, sont particulièrement difficiles à atteindre. Celui dont le verre est vide se le faisant remplir, tel autre dont le verre est plein demeurant, sait-on jamais ?, près des bouteilles, les deux alimentant généralement leur propre groupe de discussion à grands coups de petits-fours dont on peut se demander dans quel gouffre ils disparaissent à pareille vitesse et en si grande quantité, bâtissant ainsi une sorte de mur continu rendant toute approche impossible.

Et face aux ogres en costume cravate et tailleurs dernier cri un autre groupe, plus discret, à l'intérêt moins vorace mais qui ne s'en rend que plus sympathique, au centre duquel se tient, immobile, un grand garçon mince, à l'élégance typiquement britannique, qui semble comme avoir capté l'attention de ceux qui étaient venus là pour autre chose que manger. Quelques mots, un sourire, une grâce physique que venait conforter la séduction du verbe et, le verre à la main, voici ce jeune homme qui enferme l'intérêt de gens d'un même âge dans les circonvolutions de son propos. De façon magnétique.

De ce garçon, qui sera absent tout au long des années que je passerai à enseigner dans ce centre, j'entendrai longuement parler. C'est somme toute chose commune lorsqu'une personnalité d'exception a le bon goût de disparaître assez

tôt pour laisser place à sa légende. Personnalité d'exception, John Bastardi Daumont ? Ça se discute. Personnalité charismatique ? C'est possible. Personnalité manipulatrice et séductrice ? Certains, parmi les mauvaises langues, le disent et prétendent même qu'il en ferait profession. Ses livres, et celui-ci en particulier, n'en constituent-ils pas l'exemple ?

Mes souvenirs sur John auraient pu se limiter à cet aperçu, quelques traits griffonnés à la hâte entre un liquide pétillant et une poignée de cacahuètes arrachées de haute lutte à l'ennemi. C'eût été sans compter sur la malice d'un hasard auquel je ne crois pas. Ancien illusionniste, après des études universitaires brillantes, un parcours non moins exceptionnel au centre de formation des avocats et un début de carrière au barreau qui ne fut rien moins que remarquable, John Bastardi Daumont était devenu avocat dans le cabinet auquel je venais de m'associer. Pour mémoire, il me faut préciser ici qu'il y a, paraît-il, quelque mille deux cents avocats à Nice. La fatalité est ennemie de la providence.

Durant ces quelques trop courtes années, j'aurai au moins pu vérifier que l'aura – au sens le plus fort du terme – de John Bastardi Daumont dépassait, de loin, le cadre universitaire. Avocats et gens en tous genres qui font de la procédure un métier – et pour quelques-uns une vocation – semblaient s'animer au simple prononcé de son nom. Pour certains, le regard soudain plus clair trahissait une admiration qui allait au-delà de la seule reconnaissance de son talent. Ah, comme maître Bastardi plaide ! me disait-on, le sourire aux lèvres et le regard perdu quelque part entre le haut du mur d'en face et le plafond, là où les mouches elles-mêmes hésitent à s'égarer. Comme je détestais ces stupides encensements ! Mais qu'a-t-il donc fait pour mériter de pareilles louanges ?

Certes, il est pénaliste et je n'ignore pas que les pénalistes, de tradition, ont bien souvent la matière et quelquefois le talent propres à enflammer les passions et, occasionnellement, les esprits. Nous en avons connu de ces Berryer, de ces Moro-Giafferi dont les ombres légendaires hantent encore nos prétoires, dont les voûtes de nos salles d'audience semblent comme renvoyer l'écho de la voix, dont les mots résonnent à l'infini dans nos mémoires. Et puis cette allure nonchalante, ce timbre bienveillant, ce regard doux et tendre comme celui d'un adolescent qu'un drame subi viendrait d'arracher à l'enfance.

Des plaidoiries niçoises de John, je ne vis pas une. Mais, tout de même, il me fallut bien l'entendre. L'occasion se présenta à la fin d'un été, il y a quelques années, devant une chambre correctionnelle du tribunal de grande instance de Paris.

Après trois quarts d'heure d'attente au milieu de l'arène, des curieux qui, comme moi, attirés autant par l'intérêt du litige que par la parole de l'orateur, jouant des coudes pour ne pas perdre mon épouse tout en conservant ma place, je parvins à pénétrer les lieux et, profitant d'un instant d'inattention d'autrui, à m'approprier un coin de banc pour deux. C'est dire s'il y avait foule. Et au fond de la salle d'audience, comme une mèche isolée flottant sur une forêt de têtes, John, que je reconnus bientôt lorsque, tout le monde s'étant assis, il demeura seul debout, de dos, comme face à ses juges.

Les portes se referment, le silence, lentement, se fraie un chemin, du prétoire aux travées les plus éloignées. La poussière elle-même, comme suspendue dans ses raies de lumière, hésite à retomber. La salle retient son souffle. Alors l'avocat se dresse, les deux ailes déployées comme un grand corbeau noir prêt à fondre sur sa proie. La voix, restée douce, reprend les faits, les expose dans une

cohérence qui n'est plus celle du président, qui n'est plus celle du procureur, qui n'est plus celle des plaignants. Elle est celle d'une vérité faite sienne et, parce que c'est sa vérité, elle devient dès lors la vérité, nous dirions presque nonchalante comme celui qui l'exprime, comme le verbe en cet instant.

Les derniers mots sont retombés et c'est dans un silence incrédule que le plaideur dépose son dossier sur le bureau du président. C'est fini. L'audience est levée et nous nous retrouvons dans la rue avec, en tête, ces mots désormais orphelins de leur auteur et que nous tentons, comme nous le pouvons, de remettre en ordre. Car cette nonchalance en avait déstabilisé beaucoup. Nonchalance. Un terme que vous retrouverez souvent en parcourant son livre. Nonchalance de magicien, de plaideur, de séducteur, de conférencier ? Finalement, on ne sait plus. De caméléon, peut-être.

Cet homme au verbe apparemment désinvolte, à l'allure éternellement juvénile, dont le regard vous rassure et vous scrute en même temps, cet homme est un manipulateur. Qui livre ses techniques dans ce livre. En nous manipulant encore, à travers elles.

Seducere : détourner autrui de son chemin

Par Patrick Berger¹

À Athènes, 350 ans avant notre ère, Phryné est la prostituée de luxe la plus célèbre de son époque. Modèle de statue pour Aphrodite, cette hétéaire² est connue pour son odieuse et divine beauté érotique. Ses charmes sont tant recherchés qu'une nuit avec elle peut s'échanger contre la fortune d'un homme. Mais, à susciter autant de désirs, on s'attire quelques ennemis.

Accusée de profanation par un ancien amant frustré, Phryné doit être condamnée par le tribunal populaire chargé de la juger. Dans un geste désespéré, son avocat arrache la tunique de sa cliente et soumet sa sublime nudité à une assemblée médusée. Phryné ne peut être condamnée car son corps est l'œuvre des dieux. Elle sera acquittée.

L'habileté à séduire est un immense pouvoir. Il peut nous sortir des situations les plus désespérées en détournant

1. Professeur agrégé des universités et associé du cabinet de formation B+A, ancien rédacteur en chef du magazine *Science extrême*, membre (proactif) de www.maieutic.com.

2. Wikipedia explique : « Les hétéaires ne se contentent pas d'offrir des services sexuels et leurs prestations ne sont pas ponctuelles : de manière littérale, *ἑταίρα/hetaíra* signifie "compagne". Elles possèdent généralement une éducation soignée et sont capables de prendre part à des conversations entre gens cultivés, par exemple lors des banquets. Seules entre toutes les femmes de Grèce, Spartiates exceptées, elles sont indépendantes et peuvent gérer leurs biens » (http://fr.wikipedia.org/wiki/Prostitution_en_Gr%C3%A8ce_antique#H.C3.A9ta.C3.AFres).

l'attention de ceux qui peuvent nous nuire. D'ailleurs, séduire, au sens étymologique, c'est détourner autrui de son chemin pour l'amener sur le nôtre. Et après voir lu ce livre, vous ne parlerez plus de conviction ou de séduction. Vous parlerez de rupture de pattern, de *recall*, d'*underground hypnosis*... tant de méthodes différentes que vous aurez appris à maîtriser.

L'histoire de Phryné ne doit pas nous induire en erreur ; pour séduire, il n'est pas nécessaire d'avoir une belle esthétique même si cela représente un atout indéniable.

Au cours du procès de Phryné, celui qui séduit les juges et les détourne de leurs velléités malveillantes, c'est l'avocat (par ailleurs amant de Phryné...). Sans son audace et sa capacité à s'adapter à son auditoire, sa cliente (et amante) aurait sans doute été condamnée.

De l'audace, il en faut pour développer son art de séduire ; alors, comment être audacieux ? Pas d'audace sans confiance en soi et pas de confiance en soi sans réussite. L'art de séduire se développe donc en réussissant... à séduire. Le problème semble se mordre la queue.

C'est oublier que la réussite est toujours le fruit d'échecs passés. C'est en s'essayant à la séduction (professionnelle, amicale ou sexuelle) qu'on apprend à séduire. Celui qui n'est pas prêt à tomber n'apprendra jamais à marcher. C'est ce que nous rappelle John à travers les nombreuses expérimentations auxquelles chaque lecteur pourra s'essayer, et qu'il parviendra à réussir, grâce à ce second tome des *Secrets d'un mentaliste*.

Car cet ouvrage est un ouvrage fait par un praticien pour des praticiens (communicants apprentis ou confirmés). Je parle en connaissance de cause pour avoir vu l'auteur tester et pratiquer avec succès les techniques qu'il présente dans des contextes variés : conversations à la terrasse d'un café, interviews, animations de séminaires

d'entreprise, conférences de conditionnement devant des centaines de personnes.

Cet art sert en toute situation.

Notre époque est celle des réseaux. Et pour tisser sa toile, chacun de nous ne peut compter que sur son pouvoir d'attraction, sa capacité à susciter et à maintenir le désir chez l'autre. Que ce soit avec nos amis, nos voisins, nos collaborateurs, nos clients... La séduction est une des clés sinon la clé de la réussite. Autant dire que vous ne vous êtes pas trompé d'ouvrage...

Mais ce livre n'est pas un simple « manuel » de séduction, de charisme ou de communication ; c'est le recueil des secrets d'un expert. Car, en plus d'être un praticien de talent, John est aussi un chercheur curieux et critique. Il a étudié, testé et synthétisé l'ensemble des connaissances pratiques et théoriques en matière de séduction et de communication, des plus traditionnelles aux plus récentes.

Le tout en entraînant le lecteur dans un arc narratif qui vous permettra de poursuivre l'expérience sur Internet. Technique de l'arc narratif contre laquelle l'auteur met en garde, tout en l'utilisant dans le même temps. C'est tout son profil. Blanc ou noir, on ne sait plus : d'illusionniste, l'homme est devenu avocat ; d'avocat, il devient conférencier ; de conférencier, il devient auteur. En partant d'une formation sur le renseignement humain. Le livre est à l'image de l'auteur : une fusion d'expériences acquises sur le terrain.

Ne soyez donc pas surpris de voir les dernières découvertes en neurosciences côtoyer des histoires de mages ésotériques au milieu de deux parenthèses de psychologie cognitive. John sait passer d'un domaine à un autre comme un virtuose changerait d'instrument tout en continuant à jouer le même morceau.

C'est ce côté éclectique de l'expert « multicasquette » qui

nous a fait nous rejoindre, John et moi, au sein du groupe Maieutic¹. Une équipe de chercheurs praticiens, réunissant scientifiques, professeurs d'université, conférenciers, mentalistes, et s'employant à innover dans le domaine du développement personnel, professionnel et organisationnel.

Le livre que vous tenez entre vos mains est un brillant exemple de cette démarche. Je vous souhaite d'en savourer chaque expérience et chaque révélation.

1. <http://www.maieutic.com>

Deuxième faute : étaler ses états d'âme	176
Troisième faute : mal maîtriser les demandes de mises en relation	178
Quatrième faute : mal gérer sa communication visuelle	180
Cinquième faute : tout dire	181
Sixième faute : se couper de la vie réelle	182
Septième faute : s'affranchir de l'information	184
Du jeu à la science	185
<i>Κάθαρσις</i> – Katharsis	193
Remerciements	195

RÉALISATION : NORD COMPO À VILLENEUVE-D'ASCQ
IMPRESSION : NORMANDIE ROTO S.A.S. À LONRAI
DÉPÔT LÉGAL : MAI 2012. N° 103673
IMPRIMÉ EN FRANCE