

Paget, l'homme à qui on ne peut pas dire non

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

Émilie Lanez

Publié le 22/03/2012 à 00:00 | Le Point

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 prie d'animer des séminaires pour former leurs commerciaux aux techniques de vente, aider leurs cadres à remporter des contrats complexes ou préparer leurs dirigeants à des discussions ardues. En privé,

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 longuement possible. Une fois sa proposition énoncée, il importe de se taire encore. "Répéter quelque 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'interlocuteur 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 caché~~

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.

Ses clients

- Pierre et Vacances
- Beaumanoir
- Hewlett-Packard
- Brandt □ Moulinex
- Castorama
- Boulanger