



« 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 ayant droit ou ayant cause, est illicite et constitue une contrefaçon, aux termes des articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. »



Distribution du livre numérique :
www.3monkeys-publishing.com

SEVEN

Ecrit par

MARKOBI

Mise en page

THOMAS RIBOULET

Relecture et correction

AGNES COLAS

SOMMAIRE

I/ UN PEU DE THÉORIE

ILLUSION DE L'INFINI	/07
COMMENT ARRIVER À CE RÉSULTAT ?	/08
TRANSITION ÉCLAIR	/12
REPLI STRATÉGIQUE	/13
ANTICIPER LE TRÈS LONG TERME	/16
HOMME/ FEMME	/17



II/ STRATÉGIES ET MÉTHODES CLANDESTINES POUR ARRIVER AU SEPT

LA PERSONNE NE DIT PAS SEPT	/23
LE DUO NE FAIT PAS SEPT	/24
PRINCIPE DE LA MOYENNE DU DUO	/25
LA MÉTHODE DU CHAHUT	/26
L'INCONNU QUI N'A RIEN DEMANDÉ	/29
EXEMPLE DE MENTALITÉ À SUIVRE	/31
MÉTHODE ALTERNATIVE DU CHEF D'ORCHESTRE	/32
INVENTEZ UNE RAISON	/33

UN PEU DE THÉORIE

La méthode de base, plutôt connue, consiste à demander à un spectateur de nommer un chiffre entre 1 et 10, dans le but de l'utiliser pour un effet magique. En théorie, le spectateur a plus de chances de dire le chiffre 7.

Statistiquement, lorsque l'on demande à quelqu'un de nommer un chiffre entre 1 et 10, du moins dans le monde occidental (au pôle nord les modalités ne seront pas nécessairement les mêmes!), le chiffre qui ressort majoritairement est le 7. Probablement parce que l'esprit tend inconsciemment à chercher la difficulté, donc à choisir un « *grand chiffre* » à l'échelle de 10 (un petit chiffre n'est pas assez compliqué, challengeant, du moins dans notre esprit, au moment de la réflexion).

Le spectateur ne veut pas paraître trop « *lisse* » (en disant 5 ou 10 par exemple, qui sont des chiffres très « *classiques* », « *carrés* ») : ce côté « *pervers* » de l'esprit nous arrange, puisque le choix est spontané et semble libre de toute influence lorsque la personne ne connaît pas cette statistique.

Ce type de fonctionnement de l'esprit est à appréhender avec la plus grande attention, car il s'étend bien au-delà de statistiques connues comme celle présentement étudiée... Et on peut, si l'on comprend correctement ces notions, prédire bien des choses en improvisation, en utilisant le matériel comportemental et psychologique que nous fournit le spectateur lui-même.

ILLUSION DE L'INFINI

Comme diraient les matheux, une chance sur dix n'est statistiquement pas impressionnante car c'est une chance probable. Tout du moins si l'on y réfléchit bien.

Notre but, c'est d'annuler cette réflexion : Le spectateur ne doit pas ressentir l'impression d'avoir eu une chance sur dix, mais d'avoir annoncé sa pensée LIBREMENT, une pensée qui, dans son esprit, ne s'arrête pas à un simple chiffre. Autrement dit, ne nous arrêtons pas à des mathématiques, à des probabilités : nous sommes dans son cerveau. L'illusion est d'avoir décelé une chance sur l'infini de pénétrer dans ses pensées.

Nous verrons plus tard que, bien amené, le même impact sur l'esprit du spectateur peut être atteint avec une chance sur quatre, ou même sur deux ...

(Toutes proportions gardées bien évidemment)

COMMENT PARVENIR À CE RÉSULTAT ?

En faisant un effet qui ne marche, en apparence, QU'AVEC le chiffre 7. Du point de vue du spectateur, nous n'avons qu'une et une seule sortie : ainsi, il est difficile pour lui de se dire que nous avons simplement tenté notre chance (ce qui en réalité est le cas : bien qu'il y ait des manières de se rapprocher très efficacement des 75 % d'efficacité, si ce n'est 80 %). Cet effet doit être également magique, visuel, matériel, impossible en tant que phénomène physique.

Si vous écrivez une prédiction devant le spectateur, que vous lui demandez un chiffre et que vous révélez votre prédiction exacte : 7, vous ne créez pas cette dualité mentale / physique, qui empêchera le spectateur de réfléchir au côté statistique.

Or, pour obtenir une puissance magique, le chiffre 7 doit être le moyen. Vous n'empêcherez pas les spectateurs de penser ce qu'ils veulent : l'important est de mettre toutes les chances de votre côté pour avoir le maximum d'impact, et effacer vos traces analysables le plus proprement possible (le plus souvent en n'en donnant aucune).

Très important : le chiffre 7 doit être le choix qui PERMET un effet et en aucun cas, sa finalité. Le spectateur analyse la finalité, et non le moyen. Si vous forcez un duplicata, et que vous le faites apparaître dans l'étui (où vous l'aviez mis auparavant), l'analyse se porte sur le « *comment physique* », et non pas sur le « *comment du choix* ». Dani Da Ortiz propose souvent des méthodes qui marchent avec cette technique. « *L'attention du spectateur est alors sur B, et non plus sur A (qui est le secret) ...* »

Nous sommes à mille lieues du véritable secret (ici l'énonciation

prédite du 7, ou dans l'exemple, le duplicata forcé), et tout cela ne fonctionne qu'avec une qualité de présentation et de nonchalance efficace.

En bref, il faut creuser un océan entre le moyen et le but, entre la méthode et l'effet.

De plus, Ne pas terminer sur un effet avec le 7 augmente les chances de ne pas éveiller chez le spectateur l'éventualité de cette statistique. Si votre magie est de qualité et qu'elle ne semble pas mathématique ou calculée, cette éventualité n'apparaîtra même pas dans l'esprit du spectateur. Pour la simple raison que le questionnement du spectateur ne sera pas de savoir comment vous avez prévu qu'il allait dire 7, mais comment vous avez réalisé votre effet (transformation, multiplication... etc.). Autrement dit, votre magie ne doit pas être uniquement mentale, ou mathématique, mais aussi (et surtout) matérielle (je n'emploie pas le mot « *visuel* » car il pourrait être interprété comme quelque chose qui survient soudainement (le côté flash de la magie), ce qui n'est pas nécessairement le cas.

« *Matériel* » signifie uniquement que cela se produit avec la matière, que ce soit flash ou non). Transformation, apparition, transposition, disparition, sont les exemples phares de cet aspect «matériel». Si vous faites apparaître 7 éléphants, le spectateur ne se demandera pas comment vous avez deviné le chiffre, mais plutôt comment diable ces éléphants sont apparus.

Il convient, bien sûr, de ne pas lui révéler cette statistique.

>> NI À LA FIN, NI PENDANT. <<

Cela dit, vous aurez souvent affaire à des gens qui vous mentionneront l'éventualité de cette statistique, ou alors l'affirmeront comme un fait avéré (ce qui est fondamentalement vrai). Il vous appartient alors de démentir ce fait par votre attitude. Paraître étonné de ces assertions est une méthode que j'utilise avant de changer de sujet ou de démentir par tous les moyens possibles : un tour qui simulerait des statistiques différentes, ou quoi que ce soit d'autre démontrant l'absurdité de l'assertion du spectateur... C'est une façon de lui faire comprendre qu'il a emprunté la mauvaise direction.

Évidemment, cela doit se faire avec subtilité, sans montrer au spectateur qu'on cherche absolument à le contredire. Il faut être naturel et jouer le rôle de quelqu'un qui dirait la vérité.

Quelques exemples pour illustrer :

Spectateur : « *Ah mais le 7, ça doit être le chiffre le plus annoncé* »

Plusieurs réponses possibles du magicien :

1

Magicien : « *Vous auriez dit quoi ?* » (le spectateur annonce un autre chiffre)

Par la méthode de votre choix, comme un filage, vous transformez le 7 en son chiffre (en gardant le même signe, pour des raisons de cohérence et d'esthétique, vers lesquelles nous reviendrons ultérieurement)

Magicien : « *on m'a dit la même chose tout à l'heure pour le 9, hier c'était le 4, Ha Ha ! Vous êtes amusant !* »

2

3

Magicien : « *Ah bon ? Faudra que je songe à le noter, ça !* »

Magicien : « *Vous pensez ? En tout cas, le 7, lui, s'en fiche, il est parti quelque part, savez-vous où ?* »
(Le spectateur mentionne un endroit, et vous improvisez un effet de téléportation à l'endroit annoncé. Ainsi, vous éloignez son interrogation)

4

5

Magicien : « *Je ne sais pas, je ne l'ai plus, il est parti dans ma poche...* » (carte à la poche)

Magicien : « *C'est ce que m'a dit le morse qui est dans vos cheveux* » (vous sortez un morse en plastique, ou n'importe quoi depuis ses cheveux). C'est un effet qui éloigne le spectateur de son interrogation.

6

Etc..., ce ne sont que des exemples. Libre à vous de trouver d'autres portes de sortie.

TRANSITION

ECLAIR

Après vos réponses face aux interrogations du spectateur, vous pouvez :

- Soit ignorer le spectateur qui vous ennue avec ses questions (attention toutefois à ne pas lui faire remarquer que c'est volontaire) si vous êtes dans un groupe
- Soit changer de sujet, et surtout, totalement changer de registre. Enchaînez immédiatement sur une thématique différente. Par exemple, demandez à quelqu'un s'il a un chewing-gum, faites tomber votre téléphone, enlevez votre T-shirt, faites un effet de pièces, montrez le canard laqué que vous avez laissé pourrir dans votre poche intérieure de veste... Ou, comme j'ai l'habitude de le faire : continuez sur votre lancée, en **IGNORANT COMPLÈTEMENT CE QU'IL VIENT DE SE PASSER.**

Vous êtes le roi, peu importe ce que vous faites, vous êtes au centre des attentions et c'est ce qui est le plus important dans le groupe, aussi stupides soient vos actions. Vous êtes le maître à bord, et personne ne peut vous dire quoi faire et comment le faire. Si vous voulez ignorer l'interrogation du spectateur, coupez la parole, éclatez de rire. Faites-le toujours dans l'idée de changer d'atmosphère intellectuelle.

Bien sûr, tout ce que je décris ne doit pas être dit sous la forme d'un défi et vous devez toujours rester poli sans avoir l'air d'esquiver le sujet (cela ne veut pas dire « rester normal » : je ne pense pas que l'on puisse faire de l'improvisation tout en étant parfaitement normal). Votre action et vos propos doivent être naturels et servis

de préférence par une attitude extravagante. PERSONNE ne doit soupçonner votre tentative d'esquive. Les spectateurs doivent vous suivre, et non vous guider où ils le souhaitent. Mais encore une fois, cet état d'esprit ne fonctionnera que si vous avez l'air de découvrir les choses en même temps qu'eux.

REPLI STRATEGIQUE

Cependant, certains facteurs comme le défi exprimé par le spectateur (à éviter), le côté rationnel exubérant de celui-ci, ou son envie de ruiner le tour, font qu'il est parfois malheureusement préférable d'avouer la statistique, en expliquant qu'effectivement, le 7 (ou la statistique utilisée) est ce qui ressort le plus souvent. Ceci est un repli uniquement stratégique.

À quoi sert-il ?

Il permet d'affirmer nonchalamment une évidence, comme une mignardise sans intérêt particulier, une parenthèse dans votre démonstration, ou encore un petit grain de sable dans votre Sahara de compétences.

Vous êtes en train de nourrir le spectateur de ce qu'il désire, pour qu'il soit rassasié durant le reste de votre prestation. Les spectateurs ont besoin de savoir ou d'avoir raison. Même si vous mettiez une grande importance à votre effet, le spectateur n'en retiendrait que votre attitude. Avouez l'air de rien que le chiffre 7 est couramment annoncé et le spectateur aura une information sans grande importance. Vous venez de lui avouer une curiosité, une chose intéressante, mais en aucun cas, vous n'avez révélé votre magie. Du moins, pas à ses yeux...

Dans le cas de ce repli, vous devez faire passer l'effet que vous venez de réaliser avec le chiffre 7 comme quelque chose de délibérément expérimental, même si ce n'était pas prévu ni envisagé tel quel. Vous pouvez même changer de discours pour vous protéger. Si au début, vous aviez présenté un effet comme un tour, précisez à la fin que ce n'était qu'une expérience. Au besoin, dites que vous avez fait semblant de réaliser un tour pour que les statistiques opèrent. AVOUEZ que ce n'était pas de la magie, mais simplement une expérience, où la condition première était de faire croire à un réel tour de magie.

La tension qui aurait pu naître entre le spectateur et votre magie sera transposée entre le spectateur et ... autre chose.

Vous venez de nourrir le spectateur, de lui donner ce qu'il veut, et s'il pose d'autres questions, ce ne sera pas avec la même gourmandise. Vous couvrez vos arrières. Ce concept avait été développé également dans des notes de conférence de Dominique Duvivier (faire un tour nul pour nourrir le désir de découverte du spectateur, afin qu'il soit rassasié lors du tour « *killer* »). Dans notre cas, ce n'est pas un tour nul, mais un fait sans grande importance, une anecdote quelconque que nous lui donnons. Le secret du chiffre 7 a une très forte importance. Je dis « *nul* » en parlant de l'importance que VOUS allez donner à ce secret dans ce cas de figure. Le spectateur ne retiendra que celle-ci.

Si vous avez du mal avec ce concept, regardez les routines d'Open Traveller, on y développe le concept d'empalmage comme anecdote, alors que c'est une des méthodes les plus importantes en cartomagie. Cela ne nous empêche pas d'en utiliser par la suite... Puisque si l'on avoue un concept en anecdote NON magique, la méthode fonctionnera à nouveau quand vous remettrez votre costume de magicien. De même, un tutoriel de magie sur YouTube révélant la levée double ne dispensera pas le spectateur, quand vous en effectuerez une, de passer totalement à côté et de se faire avoir... Le matériel est la technique, mais ça n'est que le matériel.

Le reste est votre talent, et le talent a assez de ressources pour ne pas laisser les yeux du spectateur sur la technique, surtout en improvisation, où vous-même ne savez pas toujours la direction que vous prenez...

Pour être plus clair : l'attitude à ne PAS avoir est d'être déboussolé en montrant que vous aviez toute votre force magique, votre meilleur effet, dans cette prédiction. Les spectateurs n'auront pas le sentiment d'avoir découvert votre supercherie, mais d'avoir découvert TOUTE votre magie. Ce qui est très mauvais, pour ne pas dire catastrophique. (Cela dit, en bon improvisateur, on peut se sortir de toutes les situations, mais il n'empêche que cela reste désagréable).

Si cela vient à arriver, ne montrez pas le désagrément causé.

ANTICIPER LE TRÈS LONG TERME (JUSQU'À LA MORT DU SPECTATEUR)

Mon texte devient macabre tout à coup...

Il faut anticiper (*effacer les traces*), laver (*effacer les traces qui ont déjà été analysées, et tuer cette analyse*), servir (mettre tout votre talent à l'œuvre pendant vos actions), et réfléchir pendant vos effets à leur digestion à court, moyen et très long terme. Lorsque je réalise mes performances, je pense à ce que le spectateur va se dire dans cinq ou dix ans, et tente de lui façonner ses réflexions du futur, avec presque plus d'importance que ce que je lui offre dans le présent.

Vous défendez, honorez et servez TOUTE votre magie avec votre attitude de chaque instant.

Si vous n'apportez pas d'importance à ce concept, votre effet pourra marcher et sera analysé par le spectateur le soir lorsqu'il rentrera chez lui (*juste après s'être relaxé avec sa belle ou devant un bon Netflix !*). Et je ne plaisante qu'à moitié : votre magie doit être un sujet de fascination et non pas un sujet de rigolade.

Si vous faites ce qu'il faut, soit le spectateur retiendra LA MAGIE, et non la méthode (*donc le chiffre 7 passera à la trappe*), soit il se posera la question, mais cela restera un doute éternel (*et le doute permet la magie*). Cela dit, le doute n'est pas optimal, Juan Tamariz ne placerait pas ce résultat au premier rang de son tableau au début de son écrit sur le Chemin Magique. Mais je fonctionne ici en degré de gravité : le doute est mieux qu'une demi-évidence. Et l'absence de questionnement est meilleure que le doute, nous sommes d'accord. Mais dans l'improvisation, nous cherchons à maîtriser au maximum notre univers, tout en ayant le devoir d'accepter que la réalité ne puisse pas servir tous nos intérêts à 100 %

HOMME/FEMME

Spontanément, ceux qui obéiront le plus facilement à cette statistique seront les individus de sexe féminin.

Sans doute parce qu'à froid, les femmes cherchent plus à valoriser l'autre, à être bien intentionnées, à ouvrir leur cœur, à mettre à distance leur animosité, à oublier leur égo devant le talent, pour l'accueillir sobrement.

Je ne parle évidemment que de tendances habituelles, certaines seront quinze fois pire que votre horrible spectateur masculin, et je sais de quoi je parle...

Néanmoins, j'ai un ratio de réussite à peu près égal chez les hommes et les femmes : ce qui s'explique à mon sens par la part de féminité que recèle chaque homme, et de sa façon de la libérer. L'homme, et plus particulièrement le mâle alpha, ressent le besoin inconscient d'assurer la sécurité et la survie du groupe. Il lui faut tester cet inconnu (*que vous incarnez*), le mettre à l'épreuve, et le laisser psychologiquement inférieur à lui, donc au groupe, pour qu'il ne puisse pas avoir d'ascendant.

Cet ascendant sera combattu par le spectateur homme¹ :
(Raisons du spectateur entre parenthèses à chaque fois à la suite des tirets)

- S'il a entendu parler de vous et qu'il veut paraître moins bête que ses copains devant vous. (*Égo*)
- Si vous êtes trop confiant (*peur que vous rabaissiez le groupe*)
- Si vous avez l'air de savoir ce que vous faites (*envie de vous mettre en difficulté*)
- Si les choses semblent prévues et attendues (*désir du spectateur d'être anticonformiste*)

1 - Je rappelle que je parle de tendances, pour ne pas m'attribuer les foudres des fervents défenseurs de l'égalité homme/femme.

- Si vous ne connaissez personne (*ascendance sociale du mâle protecteur du groupe*)
- Si l'homme a envie d'impressionner des femmes du groupe (*mâle protecteur, peur d'être moins cool que vous, et désir de protéger et montrer aux femmes du groupe qu'il est la sécurité, et qu'il peut vous anéantir en quelques secondes, s'il le faut*)
- Si l'homme a le choix (*désir d'être libre*), par exemple si vous lui demandez de « CHOISIR », plutôt que de « dire »
- Si l'homme ne veut pas se ridiculiser devant ses amis. (*Peur du ridicule*)
- S'il a une place sociale à défendre (*peur sociale*)

Ces situations mettent en danger les estimes des membres du groupe, la sécurité des filles éventuellement présentes dans le groupe (*au sens profond, et vis à vis de la sélection naturelle, sans pour autant que ce soit factuellement vrai*).



L'HOSTILITÉ S'ENVOLERA

- Si vous avez l'air perdu : *« salut.... Je ne sais pas, vous aimez une carte ? »*
- Si vous êtes là pour demander un avis, *« pour le tour que vous voulez montrer en spectacle »* (je ne le recommande pas, je n'aime pas ce concept, mais certains l'utilisent)
- Si vous faites de la MAGIE, et non juste un tour. Focalisez l'attention du spectateur... sur rien. Surtout pas sur l'effet que vous allez faire.
- Si vous proposez de *« dire/ lâcher/ relâcher »* une pensée / Et non de *« choisir avec attention »*

» VERBE DIRE ET NON PAS CHOISIR «

- Si vous focalisez l'attention du spectateur sur l'instant présent en lui occupant l'esprit : *« j'aime bien vos chaussures... vous pouvez me dire un chiffre entre un et dix ? »*
- Si verbalement, vous donnez toute la liberté nécessaire à éviter chaque seconde le moindre focus du spectateur sur l'envie de vous avoir.
- Si vous êtes naturel, mais pas juste naturel... un simple coup de vent vous ferait bouger. Vous n'êtes pas rigide, assis sur

le socle en acier dur de votre magie (*ressenti de lourdeur du spectateur lui donnant envie de vous défier*).

Pour les deux derniers exemples : En d'autres termes, vous ROMPEZ l'activité mentale du spectateur qui lui permettrait de faire fonctionner son cerveau analytique (*cela ne veut pas dire embrouiller, le spectateur n'a pas à calculer ni à réfléchir*).

Dans ces cas de figure, on déboutonne le pantalon de l'hostilité et le spectateur homme redécouvre sa part d'innocence féminine (*en d'autres termes, vous n'entrez pas en conflit avec le spectateur homme mais vous le mettez en confiance pour qu'il redécouvre sa part de féminité*), ce qui nous ramène à un ratio 50 / 50, une probabilité égale des deux côtés..

Je ne dis pas cela de façon machiste, ce n'est qu'un constat. Il faut savoir que les femmes fonctionnent selon le même tableau que les hommes pour ce chiffre. Je dis simplement que les hommes ont plus de barrières, auxquelles il faut davantage faire attention avant de se lancer dans le questionnement.

ATTENTION QUAND MÊME...

Laissez toujours votre instinct guider vos décisions et choix d'effets. Il apparaît plus incertain qu'un médaillé Fields de mathématiques ou un expert-comptable vous mentionne le chiffre 7 si vous lui proposez cette échelle de choix (entre 1 et 10)...

Ce dont je parle fonctionne dans des conditions standards, ou des conditions compliquées si toutefois votre attitude est extraordinairement calibrée. Cela dit, restez sur vos gardes, et si vous ne le sentez pas, ce n'est pas le bon plan...

LE GROUPE RECÈLE
D'AUTRES SECRETS ET
FACETTES QUE NOUS
POUVONS **EXPLOITER....**

STRATÉGIES ET MÉTHODES CLANDESTINES POUR ARRIVER AU CHIFFRE 7

LA PERSONNE NE DIT PAS 7

Demandez-lui d'un air suspect si elle ne veut pas changer. Si elle change en 7, sortez le champagne !

Si elle ne change pas, vous pouvez insister tout en restant décontracté, en lui demandant si elle est sûre de ne pas changer (*amusant vous me direz*). Si elle ne change toujours pas, poursuivez et changez de direction.

L'air suspect est important, il induit le changement. Dani Da Ortiz ferait un oui de la tête en posant la question pour augmenter les chances de l'affirmative.

A l'inverse, quand vous obtiendrez votre chiffre 7, vous pourrez demander à la personne si elle veut changer, avec une attitude neutre qui ne lui donne pas envie de le faire.

Si la personne choisie annonce un chiffre plus petit que 7 et qu'elle a une meilleure amie, copine, copain... ou tout autre personne à ses côtés, demandez alors à celle-ci de vous dire un autre chiffre. Si l'addition des deux fait 7, c'est génial, et même presque plus magique.

Si le duo ne fait pas 7 au total, demandez à un des membres du groupe s'il veut changer. Si le changement donne un total de 7 après addition, sortez le champagne ! S'il le faut, demandez aux deux membres du groupe de changer en même temps. Avec l'expérience, vos mathématiques intuitives vous guideront vers ce type de décision.

SI LE DUO NE FAIT PAS 7 (ET QUE VOUS TENEZ À VOTRE 7 ET S'IL Y A UN AUTRE DUO PRÉSENT À LA TABLE)

Pendant votre procédure, en face du duo qui n'a pas fait un total de 7, dites naturellement, et avec conviction, comme si c'était votre cœur et non pas votre cerveau qui parlait, qu'il serait triste que le couple qui n'a pas encore participé se voit encore mis à l'écart. Changez avec spontanéité de duo. Trouvez un prétexte, n'importe lequel. Il peut être réel (les deux sont habillés pareils.... Les deux sont frère et sœur... les deux sont nés la même année, ce sont les plus jeunes, les plus vieux...), ou totalement absurde et culotté : « *Ah, j'oubliais que ça ne marche pas avec les filles, tiens, les gaillards, dites-moi un chiffre...* »

À chaque fois, prenez soin d'annoncer précisément cette raison qui doit apparaître comme une évidence, ou tout du moins, comme quelque chose de non-procédural.

Je partage ici une idée, et non une méthode. À vous de trouver, mais vous comprenez le mécanisme du choix : il faut s'en sortir, en s'amusant et en amusant les autres, SANS faire de clownerie, ou de sortie délibérément stupide. C'est stupide, mais magique, et non stupide et nul !

PRINCIPE DE MOYENNE DU DUO

Si vous avez un 8 et un 6, faites la moyenne des deux, prétextez que c'est pour ne pas faire de favoritisme. Ne laissez deviner par votre attitude aucune procédure ou méthode. VOUS DÉCOUVREZ les chiffres en même temps que les spectateurs.



LA MÉTHODE DU CHAHUT

(QUE J'UTILISE SOUVENT)

La personne que vous avez interrogée ne vous dit pas 7. IMMÉDIATEMENT, et sans aucune hésitation, demandez à chacun des membres du groupe de dire un chiffre différent, sans y apporter d'importance. C'est le chahut. Insistez, tout le monde annonce un chiffre en même temps... écoutez assidument et repérez le ou les 7 qui sont dits dans le public :

- S'il y a une majorité de 7 ; prétextez une majorité. (« *ah ben désolé, c'est la majorité qui prime* »)
- Si vous repérez un 7 : tentez le forçage que j'ai inventé et que je vous décris ci-après.



MA MÉTHODE USUELLE

Le chahut a été réalisé, chacun a annoncé un chiffre, et vous n'avez en apparence pas tout retenu. Tendez le bras et pointez votre doigt en direction du groupe. Demandez au groupe d'annoncer « *STOP* ». Faites tourner votre doigt autour du groupe de façon qu'il s'arrête en pointant la personne ayant annoncé 7. Gérez votre timing efficacement. J'avais trouvé cette méthode en improvisant, dans une situation où j'avais réellement besoin d'un 7 pour mon effet. Depuis, elle m'est restée fidèle.



L'INCONNU QUI N'A RIEN DEMANDÉ

Vous avez tenté en demandant à une ou plusieurs personnes un chiffre entre 1 et 10, et vous n'avez pas obtenu le fameux chiffre 7.

Dans la foulée, vous voyez quelqu'un qui débarque et qui jette un œil sur ce qui se passe dans votre groupe. Mieux encore, vous voyez une personne qui marche sans être dans le groupe, et que vous arrêtez.

Prétextez devant votre groupe que ce serait encore plus INCROYABLE si vous choisissiez quelqu'un qui n'est pas au courant de ce qu'il se passe. Faites oublier que vous avez demandé aux spectateurs et changez spontanément de cible, avec une attitude qui ne laisse pas présager de procédure de forçage. Si le spectateur inconnu, qui n'a rien demandé, annonce le chiffre 7, sortez le champagne !

Et il a de grandes chances de le dire : pour sa part, il sera à l'étape 0 de l'influence sociale. De plus, vous le conditionnez à parler rapidement, car il a la contrainte sociale de répondre à une demande devant un groupe d'inconnus. Qui a envie d'être lourd dans ces moments-là ? Sa pensée peut être résumée par « *qui.. euh? Moi ? Euhhhh... 7 !* »

Pour vous, c'est du rattrapage, mais l'effet en devient encore plus incroyable par son côté improvisé et impromptu. Vous jouez avec la nature, vous jouez avec la vie, et non pas avec vos cartes.

Toute cette procédure doit se dérouler très rapidement, et avec un langage un peu haché, ponctué (*toutes proportions gardées*) de « *hum* », de « *ah tiens* », de « *au fait* », de « *tiens, tenez...* »,

qui montre la spontanéité de quelqu'un qui vit le moment en même temps que son public, qui est surpris par la personne qui débarque. A ce propos, vous devez vraiment sembler surpris. Ne préparez pas cette sortie à l'avance, mais ayez le réflexe de la prendre quand vous en avez besoin.

REMARQUE : SI VOUS APPRENEZ VOTRE PROCÉDURE PAR CŒUR, VOUS SEREZ SÛR D'ÉCHOUER.

Cette sortie devrait théoriquement diminuer le côté improvisé perçu par les spectateurs. Mais en pratique, cela l'augmente, car bien qu'on vous a vu demander un chiffre à beaucoup de personnes (*les spectateurs pourraient donc facilement déduire que vous essayez simplement d'arriver à ce que vous voulez*), la vitesse, la spontanéité, la fraîcheur et votre attitude créent une situation improbable avec un choix qui semble incontrôlable.

À noter : votre procédure est rationnellement « *bidon* ». Le secret est dans votre attitude. D'ailleurs, c'est souvent le cas en magie. Pensez aux tours automatiques (*même s'ils ne demandent pas les mêmes qualités*), dans le principe, ils ne sont protégés que par votre présentation.

EXEMPLE DE MENTALITÉ À SUIVRE ET D'IDÉE SUR LE CHAMP

Je n'ai jamais mis en situation ce qui va suivre, mais pour insister sur la dynamique improvisée, voici un exemple auquel j'ai pensé en écrivant ces lignes :

Vous avez repéré la couleur rouge des chaussures du spectateur ayant annoncé 7 dans le chahut. Ne baissez pas les yeux, faites comme si vous n'avez jamais regardé en bas. Demandez à voix haute qui a des chaussures rouges.

Les gens regardent, montrent la personne, ou bien elle se désigne elle-même. Dans tous les cas, adoptez l'attitude de quelqu'un qui découvre cette personne. Une attitude qui se décrit comme un : « *bon... ok* » Vous demandez à cette personne à quel chiffre elle pense.

MÉTHODE ALTERNATIVE DU CHEF D'ORCHESTRE

Dans le cas où deux personnes annoncent deux chiffres dont le total fait 7, alors, au lieu de faire un forçage avec un doigt, prenez vos deux mains, pointez chaque fois deux personnes avec vos deux index, un peu comme un chef d'orchestre, et demandez au groupe de dire stop : essayez de calibrer votre timing pour forcer le stop au moment où vous aurez par exemple un doigt sur le 4, et un doigt sur le 3 (*7 au total*).

On peut appliquer ce même principe pour la méthode de la moyenne : pointez alors le 6 et le 8, qui font 7 en moyenne.



INVENTEZ UNE RAISON

Vous avez utilisé la méthode du chahut et les gens se sont accordés pour dire qu'ils prendront le chiffre de Stéphane ou Nathalie (*un chiffre différent de 7*) :

- Si c'est la fille du groupe qui a dit 7 pendant le chahut, prétextez que malheureusement, c'est la priorité aux femmes... que vous n'avez pas le choix, que vous n'êtes pas l'auteur de la règle, mais la VICTIME. Bien que vous maîtrisiez tout, ne laissez percevoir AUCUNE maîtrise. Vous vous faites avoir par la vie et ses codes, c'est l'impression que vous devez donner !
- Si c'est le plus jeune du groupe, précisez que l'univers prend l'avis du plus jeune... « *malheureusement* »
- Si c'est le plus vieux, précisez la même chose à l'inverse.
- S'il n'y a aucune raison sensée, inventez-en une ! Ne respectez aucune convention !
- « *Désolé, dans mon livre de magie, il était écrit que les barbus ont la priorité dans les choix de chiffre...* » (pointez le barbu) Pareil pour n'importe quelle caractéristique. Vous avez compris l'idée.

Évidemment, tout cela doit être servi par un personnage et une attitude cohérente.



MON LIVRE ARRIVE BIENTÔT
CHEZ **LES 3 MONKEYS...**