

At the Studio Theat
May 4 thru May 22 •



À Juan Tamariz,
pour son riche enseignement
et son influence déterminante
sur ce livre.



Responsable éditorial

Ludovic Mignon

Mise en pages

WTB-21

Photographies

Paco Rodas

Remerciements

Aurélie Lambert

Richard Cauche

Georges Naudet

© 2018

– Grupokaps pour la version originale,
tous droits réservés

© 2021

– Marchand de Trucs
pour la présente édition

Marchand de Trucs

– 16 Boulevard Maréchal Joffre – 56100 Lorient

www.marchanddetrucs.com

Achevé d'imprimer en Union européenne
1^{er} trimestre 2021, par Typo'Libris

ISBN : 979-10-91217-68-2

EAN : 9791091217682

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5 (2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (article L. 122 4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Sommaire

Préface	15
----------------	----

Introduction	17
---------------------	----

PARTIE I **Attitude et concepts**

L'attitude	25
-------------------	----

Chaque personne est un monde ..	25
---------------------------------	----

L'intériorisation	25
-------------------------	----

Le spectateur n'est pas votre ennemi, ou comment éviter les conflits intellectuels	25
--	----

Croire et sentir	26
------------------------	----

Désinvolture	26
--------------------	----

Créer la sensation de liberté par notre attitude	26
--	----

L'importance des actions	26
--------------------------------	----

Ne pas mentir	26
---------------------	----

Influences directes et indirectes ..	27
--------------------------------------	----

Quelques concepts	29
--------------------------	----

Le tour commence après le forçage, pas avant	29
--	----

Le temps d'avance du magicien	29
-------------------------------------	----

Le cerveau ne peut pas assimiler simultanément deux informations	29
--	----

Décrypter les expressions des spectateurs	29
---	----

Les questions ou les phrases en or	30
--	----

Les questions que le spectateur se pose	30
---	----

Éviter l'impression de rectifier le tir	30
---	----

Chemins subliminaux	30
---------------------------	----

PARTIE II **Forçage psychologique et psychologie du forçage**

Forçage classique	35
--------------------------	----

Procédé classique	35
-------------------------	----

Mon analyse psychologique du forçage classique et mes apports	
---	--

Forçage arythmique	36
--------------------------	----

Marquer subliminalement la carte (forçage arythmique)	36
---	----

Donner ouvertement la carte (1 ^{re} version)	37
---	----

Donner ouvertement la carte (2 ^e version)	38
--	----

Avec le jeu face en l'air (Tamariz, DaOrtiz)	38
--	----

Préparation de la carte à forcer	41
--	----

Sommaire

Mélange par imbrication (pour les magiciens)	41
Le forçage de la septième carte	43
Dans les mains du magicien	43
Dans les mains du spectateur	43
Sur la table	44
Autres forçages	47
PLC (personne, lieu, chose)	47
Le souffle magique (comme échec psychologique)	47
Arrêtez-vous quand vous voulez ! (mauvaise interprétation apparente)	48
Des hauts et des bas (avec un montage), pour deux spectateurs ..	49
Former un nombre déterminé en toute liberté	51
Travailler avec de petits paquets ..	55
Donner l'ordre avant d'annoncer le but	55
Une parmi quatre sur la table	56
Une parmi trois en les retournant faces en l'air (le magicien ne touche à rien)	57
Forçages verbaux (nombres, cartes, positions)	61
Estimations par le spectateur Estimation de nombre	61
Le nombre 18	62
Favoriser le nombre 2	62
Estimations du spectateur	63
Sur l'identité (d'une carte, d'une famille ou d'une couleur) ...	63
Forcer une carte verbalement (méthode 1)	64
Forcer une carte verbalement (méthode 2)	64
Forcer une carte verbalement	64
(méthode 3)	64
Choisir une famille dans le jeu	65
Choisir la famille des cœurs	65
Le choix du magicien	67
L'importance de la question	67
Le spectateur répond trop vite	67
Reléguer l'action au second plan ..	67
L'ambiguïté rendue naturelle	67
Forcer des décisions	68
La construction des phrases	68
Offrir deux choix, en mettant en avant l'un des deux (ou mieux...) ..	69
Une seule option parmi de nombreuses autres	69
La logique de la phrase	70
Question au second plan	70
Demande directe, ambiguïté finale	70
Le forçage par l'attente	71
Piéger la perception visuelle	75
La configuration visuelle	75
Désordre visuel (main sur la table)	76
Vous, moi et lui	77
Forçage HLG (Hommage à Lennart Grenn)	79
Forçage à l'éventail	85
En déroulant les cartes face au spectateur	85
Un contrôle ou un forçage	85
Le début du contrôle	85
Faire défiler les cartes	85
Parvenir à la carte-clef	86

Sommaire

Contrôler la carte	86	Au moment	
Commencer le forçage	87	de la véritable pêche	101
Son fonctionnement... ..	88	1. Éliminer un maximum	
A) En augmentant la nécessité	88	de cartes	101
La rapidité du choix	88	Montrer les cartes	101
L'ordre concret	89	Le spectateur élimine lui-même .	101
B) La désinvolture apparente	89	2. Éliminer des cartes	
Technique de la surprise	89	par leurs caractéristiques	102
L'importance de la carte pensée ...	89	Sortir la carte présumée choisie .	102
Face à un possible échec	89	Nommer les cartes	
Des cartes et des cartes... ..	90	les plus probables	102
Pour conclure... ..	90	Nommer le contraire	
		pour éviter l'erreur	102
		Une sur trois	103
		Une sur deux	103
		Subtilités subliminales	104
		Ne me dites rien !	104
		Vous êtes en train de me mentir !	
		(1 ^{re} partie)	104
		Vous êtes en train de me mentir !	
		(2 ^e partie)	104
		Lire l'expression	105
		C'est le spectateur qui se trompe,	
		pas le magicien	105
		Disperser l'attention	
		de la question-affirmation	105
La méthode		La séquence progressive	107
du « moment concret » (MC) _____	93	La séquence de caractéristiques	
Méthode par phases	93	(Bob Farmer, Aronson, DaOrtiz) .	107
Phase initiale	93	En augmentant	
Phase transitoire	94	le nombre de cartes	108
Double réalité		Comment utiliser la séquence	108
en phase transitoire	94		
Phase finale	95		
À la poursuite d'un objectif	95		
Schéma de référence de la méthode			
du moment concret (MC)	96		
Trois phases :			
Initiale – transitoire – finale	96		
1. Phase initiale	96		
2. Phase transitoire	96		
2.2. Double réalité	96		
3. Phase finale	96		
La pêche	99	Forçages psychologiques	
La pêche en tant que telle	99	pour conclure la pêche	111
Éliminer la sensation	99	Une sur cinq (avec la sensation	
La pêche commence		d'avoir vu tout le jeu)	111
avant la pêche elle-même !	99	Une sur cinq (autre finale)	111
Éliminer les questions			
avant la pêche véritable	100		
Pêche visuelle avant la pêche	100		

Sommaire

Regarder une carte pendant un mélange	112
Le plus au milieu possible	115
Par le comptage Hamman	116
Échecs et sorties	119
Subtilités supplémentaires	119
Prévention	119
Échelle de valeurs	120
Double échelle de valeurs	120
Collecter des informations préalables pour épeler ou compter	122
Échecs de forçages techniques ..	125
Une sur deux	125
Mettre de côté la carte choisie ...	125
Poser ou jeter	125
Conclusion pour forçage verbal d'un nombre	126
Par pur hasard (apparent)	126
Échecs de forçages verbaux	129
C'est toujours le spectateur qui se trompe	129
Situation de recul	129
Retour à la réalité	130
 PARTIE III Stratégies et forçages appliqués aux tours	
Au bout des doigts	135
Effet	135
Présentation	135
Trilogie du jeu invisible	141
1. Coïncidence mentale	141
2. Mnemonicosis impromptu	143
3. Le jeu sans âme	144
Le jeu invisible impromptu	145
Une pensée choisie	147
Effet	147
Présentation	147
Âmes jumelles	149
Effet	149
Présentation	149
Préparation impromptue	150
Face à une possible erreur dans le forçage... ..	150
Pensée captive (effet « Collectors »)	153
Le tour que l'on peut (très bien) expliquer	159
Triple intuition	163
Préparation	163
Présentation	163
Voyage ambitieux	169

Préface

par Yann Frisch

C'est à Madrid, dans un congrès de magie, qu'il y a bientôt dix ans, je faisais la rencontre de Dani DaOrtiz. Après de brèves présentations, je me retrouvai à table face à celui qui s'appêtait à m'offrir l'un des plus beaux moments de magie de ma vie. Ébloui, je contemplais mon nouveau héros aux allures de Totoro.

« *Prends un avion pour l'Espagne et viens chez moi. Tu resteras le temps que tu veux* », me lance-t-il en ponctuant son invitation d'une tape dans le dos suffisamment forte pour ne pas me laisser le choix. Ce n'est pas de sa faute, l'inertie de son corps est supérieure à la moyenne. J'accepte, car d'une part j'en ai très envie, et d'autre part je ne souhaite pas qu'il me tape à nouveau.

Un mois plus tard, me voici à l'aéroport de Malaga. Il est là, fidèle aux souvenirs excessifs que j'en avais gardé. Mais la mémoire est sélective, et c'est un claquement dans le dos qui me le rappellera. C'est vers Estepona, son village natal en bord de mer, qu'il me conduit joyeusement. Sur place, une dizaine de magiciens espagnols nous rejoignent pour un séjour hors du temps. Trois jours et trois nuits durant, l'idée de sommeil n'étant plus qu'un vague con-

cept sans fondement, les cartes virevoltent inlassablement.

Dani, maître des lieux, distille conseils et démonstrations dans une ambiance survoltée. Peu importe le niveau de chacun, « *l'important ce sont les personnes* », se plaît-il à répéter. Des souvenirs plein les manches, je me retrouve à l'aéroport de Malaga. « *Merci* » lui dis-je en tentant d'enlacer son corps de mes bras, entreprise très ambitieuse compte tenu de ma morphologie et de la sienne. Mais l'intention est là.

« *Ça t'a plu ? Reviens quand tu veux !* » me souffle-t-il. Et une dernière fois, le claquement de sa main me rappelle que j'ai encore beaucoup à apprendre sur le relâchement d'attention. Le dos rougi mais heureux, je me dirige vers l'embarquement, conscient d'avoir rencontré certes un génie, un des plus grands cartomanes actuels, mais plus que tout, un homme remarquable dont la générosité, l'humour, la simplicité et l'audace fondent le talent.

Dani travaille avant tout à partir de ce qu'il est. Avec lui, la magie devient un art de vivre. Bonne lecture en compagnie d'un homme épris d'une contagieuse liberté !

LE FORÇAGE DE LA SEPTIÈME CARTE

Dans les mains du magicien

Nous allons réaliser un forçage psychologique très épuré de la septième carte du jeu (même s'il est possible, de la même manière, de forcer une carte se trouvant à n'importe quelle position). Dans notre exemple, la carte à forcer se trouve donc en septième position. Regardez le spectateur en disant : « *Je vais jeter des cartes sur la table, une à une.* »

Sur les derniers mots, commencez l'action. Comme vous n'avez pas encore demandé au spectateur de vous arrêter, il n'aura aucune réaction. Continuez à jeter des cartes une à une en une pile, sans rien dire (nous expliquerons plus tard pourquoi). Au moment où vous êtes sur le point de saisir la cinquième carte, regardez le spectateur en disant : « *Dites-moi stop.* »

Le ton sur lequel vous donnez cet ordre est très important. Il ne doit être ni trop aimable (pour ne pas laisser une trop grande liberté), ni donner la sensation d'un agacement de votre part. Vous devez simplement laisser entendre au spectateur que vous attendez qu'il vous arrête.

Le spectateur réalise alors que vous attendez une réaction de sa part. De façon subliminale, il va penser que vous attendiez cette réaction depuis la première carte, ce qui va créer un sentiment de culpabilité, car l'action finale dépend de son bon vouloir. Le fait que le magicien soit resté muet pendant qu'il jetait les cartes, en plus de la quantité de cartes déjà jetées sur la table, augmentera la sensation du temps écoulé, et donc la sensation de culpabilité du spectateur. En conséquence, la réaction psychologique du spectateur consistera à laisser passer une carte de plus, puis à vous arrêter sur la suivante : précisément la carte à forcer !

Si, pour prendre un autre exemple, la carte à forcer se trouvait en neuvième position, il vous suffirait de commencer un peu plus tard votre boniment, en demandant au spectateur de vous arrêter quand vous vous apprêtez à jeter la septième carte. Il est aussi très important que le rythme des premières cartes soit assez rapide, pour ne pas laisser le temps au spectateur de deviner que vous attendez une réaction de sa part, c'est-à-dire qu'il vous pose la question de lui-même.

Une autre manière d'utiliser ce forçage consiste à retourner les cartes faces en l'air en les posant sur la table, au fur et à mesure. Tout en compliquant un petit peu la chose, cela donne une bien plus grande sensation d'honnêteté et de transparence.

Dans les mains du spectateur

Bien que cela puisse paraître plus compliqué au premier abord, c'est en réalité tout l'inverse. Le fait que le jeu soit dans les mains du spectateur prouve la grande honnêteté de la procédure, en lui laissant une grande liberté apparente. Cette liberté donne au spectateur l'impression que le choix d'une carte ou d'une autre est complètement indifférent. Dans ces conditions, il est beaucoup plus facile de le manipuler.

Souvenez-vous que la carte à forcer se trouve en septième position. Comme les actions dépendent du spectateur lui-même, il est très important de lui laisser des instructions très claires. Demandez-lui de jeter les cartes sur la table, faces en bas et l'une sur l'autre... mais lentement (vous terminez par ce mot).

C'est vous qui allez impulser le rythme. À la manière d'un métronome, dites : « *Ta-ta-ta...* » (en laissant environ une demi-seconde entre deux « *ta* »). Ce « *ta* » sonore, le spectateur l'interprétera naturellement



Fig. 10



Fig. 11

comme le rythme sur lequel il doit jeter les cartes. Pendant que le spectateur jette ses cartes, gardez le silence. Une fois que le spectateur a jeté la quatrième carte, dites-lui : « *Et arrêtez-vous quand vous voulez, hein !* » (L'interjection « *hein* » détournera l'attention de « *quand vous voulez* ».)

L'ordre est donné avec la même intonation que le forçage dans les mains du magi-

cien, ne laissant pas de place à la liberté, mais ne semblant pas pour autant trop pressant. La réaction psychologique du spectateur consistera à jeter deux cartes supplémentaires, puis à s'arrêter sur la septième.

Sur la table

Voici le même forçage avec le jeu étalé en ruban sur la table. Beaucoup d'actions

ont lieu simultanément : elles tracent psychologiquement la voie vers la carte à forcer. La carte doit une nouvelle fois se trouver en septième position. Vous étalez le jeu sur la table et vous commencez, avec l'index, à déplacer les cartes une à une vers la droite. Ce faisant, gardez le silence.

Remarquez dans la **fig. 10** comme les cartes déplacées forment un chemin imaginaire vers la partie extérieure de la table. Déplacez la quatrième carte et, à ce moment-là, utilisez la ficelle de la culpabilité : regardez le spectateur, et dans le ton que nous connaissons déjà, informez-le que vous attendez qu'il vous arrête. De nouveau, la réaction du spectateur consistera à attendre

que vous déplaçiez deux autres cartes, avant de vous interrompre.

Dans la **fig. 11**, remarquez comme la sixième carte a été déplacée au bord de la table. Vous avez tracé un chemin imaginaire qui a atteint le bord de la table. De façon subliminale, vous indiquez ainsi qu'il n'y a plus de place pour une septième carte (chemin subliminal). Cela, associé à toutes les subtilités que nous connaissons déjà, garantira le succès du forçage. De plus, vous faites éprouver jusqu'au bout la sensation de liberté et la conviction visuelle, sur lesquelles nous reviendrons dans les pages suivantes.

ÉCHECS DE FORÇAGES VERBAUX

C'est toujours le spectateur qui se trompe

Pour mener à bien de nombreuses stratégies permettant de se tirer d'un mauvais pas, nous pouvons créer une sensation de mauvaise interprétation de la part du spectateur lui-même. C'est toujours le spectateur qui se trompe, même s'il a raison ! Du moins, c'est ce que le public pensera. Cependant, nous ne parlons pas ici d'une erreur culpabilisante qui ferait que le spectateur se sentirait mal, mais d'une simple mauvaise interprétation à un moment donné, sans aucune sorte d'importance. Rendre un spectateur coupable d'une situation déterminée, c'est lui donner une responsabilité ; face à sa crainte d'aggraver la situation, sa réaction pourra être facilement guidée par le magicien. Si c'est le spectateur qui se trompe, cela n'a absolument aucune conséquence. Si, au contraire, c'est le magicien qui se trompe, cela peut provoquer une situation confuse qui peut gâcher la beauté de ce que nous sommes en train de faire.

J'utilise cette astuce même quand je ne suis pas en train de déployer des stratégies psychologiques. Par exemple lorsque je fais disparaître le jeu à la stupéfaction générale... mais que quelqu'un, qui a effectivement vu le secret, ou qui l'a simplement deviné, dit : « *J'ai vu, vous l'avez glissé sous votre genou !* » (Je suis assis sur une chaise, sans table, et je cache en effet le jeu dans le pli formé par mon genou.)

Dans ce cas, je dirige mon bras gauche vers l'oreille du spectateur de droite (pas celui qui a dévoilé le secret), et je fais comme si j'en extrayais le jeu. Comme toute l'attention est portée sur le spectateur et qu'en plus, mon corps me sert de couverture, je récupère le jeu avec la main

droite. Je retrouve ensuite ma position et je joins les deux mains en faisant réapparaître le jeu. Je dis alors : « *Il ne peut pas être là, puisqu'il est ici.* »

Je réponds donc par un effet de magie, sans que le public ne puisse soupçonner quoi que ce soit du secret. Ce faisant, je bloque la réponse du spectateur, que tout le monde considèrera comme une « grande gueule ». Je dis « grande gueule » de manière péjorative car s'il peut arriver qu'un spectateur surprenne un secret, il n'a pas pour autant le droit de ruiner l'illusion pour tout le reste du public qui ne souhaite pas, peut-être, participer à cette démystification. Le plus important est que cet échec se transforme en fin de compte en erreur du spectateur.

Situation de recul

« *Si vous voulez changer, vous pouvez changer... parfait, allez-y.* » Nous sommes à la fin d'un tour où tout dépend de l'action finale du spectateur. Il fallait qu'il prenne cette carte et pas une autre. Et nous y sommes parvenus : il s'est bien arrêté sur la carte voulue ! L'effet est pour ainsi dire terminé, mais juste avant de révéler la carte, afin d'augmenter la sensation d'impossibilité, de manière très subtile comme toujours, nous donnons au spectateur la possibilité de changer. Malheureusement, contre tout pronostic, celui-ci décide de changer de carte.

Dans un tel cas, deux possibilités s'offrent à vous. Si la carte n'a pas encore été vue et que l'action de faire choisir une nouvelle carte ne crée par un anti-climax, alors vous pouvez la perdre dans le jeu sans la montrer, puis effectuer un autre forçage – qui soit sûr – pour lui redonner la même carte. À l'inverse, si la carte a été vue, alors il vous faut recourir à une subtilité psychologique.

Ce que je vais vous expliquer est la situation de recul : en créant une situation ambiguë et illogique, vous revenez au point de départ, juste avant la question. Voyons ce que cela donne en action :

– *C'est la carte que vous avez choisie, celle que vous avez voulue... vous êtes sûr que vous ne voulez pas changer ?*

– *Si, si, je veux bien... je préfère en prendre une autre.*

– *Je sais ce que vous pensez : vous pensez que je vous dis de la changer, parce que peut-être que cette carte ne me convient pas. Pour ceux qui, comme vous, pensent cela, je ne vais même pas la toucher. Retournez-la vous-même, lentement !*

Analysons l'excuse donnée par le magicien : vous avez donné la raison pour laquelle le spectateur souhaite changer sa carte. Une raison fausse, mais que vous donnez pour sûre. De plus, vous détournez l'attention de cela en apportant une solution illogique : le fait que le magicien ne touche pas la carte n'a en effet absolument rien à voir avec le fait que le spectateur souhaite la changer. Par ailleurs, une fois l'attention détournée, vous concluez avec un ordre direct, sans laisser au spectateur la possibilité de répliquer : « *Retournez-la vous-même, lentement !* » Toute l'attention sera alors focalisée sur cette carte.

Retour à la réalité

La situation que je vais exposer maintenant peut se produire quand on utilise des méthodes telles que le « MC », où l'on cherche à transformer une carte vue en carte pensée. Nous savons déjà, pour l'avoir expliqué tout au long de ces pages, qu'il est facile de transformer une carte vue en carte pensée aux yeux du public, mais c'est moins évident vis-à-vis du spectateur qui a lui-même choisi la carte, car il se souviendra que la carte a été choisie physiquement et non mentalement. Il se peut que ce

spectateur interprète mal notre volonté et en vienne à changer réellement, dans son esprit, la carte choisie en une carte pensée quelconque. Dans ce cas, nous pouvons réagir de multiples manières. L'important est d'éliminer la sensation d'échec. Voyons tout cela en situation :

– *En fin de compte, quelle est la carte à laquelle vous pensez ?*

– *Le huit de pique (en supposant qu'il a changé de carte par rapport au choix de départ).*

– *Non, je veux dire la carte que vous avez vue au début (en faisant le geste imaginaire de montrer une carte, pour rafraîchir visuellement la situation de choix).*

– *Ah ! C'était le cinq de cœur.*

De nouveau, vous laissez entendre qu'il y a eu une mauvaise interprétation de la part du spectateur. N'accordez cependant pas plus d'importance à cette situation et poursuivez l'effet comme si de rien n'était. Vous aurez complètement ruiné la stratégie de la carte pensée, mais le plus important ici est que vous n'avez pas donné la sensation d'avoir subi un échec.

Quand cela m'arrive, il me reste un goût amer dans la bouche. Ce que je fais alors, une fois que l'effet est terminé, est de localiser la carte que le spectateur a nommée apparemment par erreur, de réaliser un filage avec celle qui se trouve sur la table, puis de dire :

– *Si je comprends bien, vous vouliez une autre carte... c'était laquelle ? Le huit de... ?*

– *Le huit de pique.*

À ce moment, je claques des doigts puis je retourne la carte pour montrer qu'elle s'est transformée.

C'est ici que je souhaite terminer ce chapitre, car comme je vous l'ai expliqué au début, les subtilités doivent émaner de votre propre personnalité et chacun possède un vocabulaire propre, comme nous l'avons déjà dit dans le chapitre

consacré aux forçages verbaux. C'est la raison pour laquelle je ne veux pas vous influencer et que vous donniez ensuite la sensation d'être un interprète, en employant des gestes ou des mots qui ne seraient pas les vôtres. Je crois qu'avec les

sorties que j'ai expliquées, j'ai transmis les bases qui permettent, avec une insouciance totale, de manipuler l'esprit du spectateur, non seulement pour créer des forçages, mais aussi pour les contourner ou se sortir de possibles erreurs.