



Vincent
Delourmel

Présentation



Mon nom est **Vincent Delourmel** et je suis **mnémoniste**. Qu'est-ce qu'un mnémoniste ? Il s'agit d'une *"personne qualifiée pour réaliser des exploits extraordinaires de la mémoire, expert dans l'utilisation de moyens mnémotechniques"*.

C'est en 1989 que j'ai débuté comme artiste prestidigitateur. Et en 1995 comme artiste mnémoniste. Ce qui m'intéressait à l'époque, en tant qu'artiste magicien, c'était d'étonner mon entourage. Puis je me suis intéressé aux Sciences Cognitives et Neurosciences, en autodidacte. Au début des années 2000, j'ai écrit mon premier livre, "Les 10 Secrets de Votre Mémoire".

Le saviez-vous ? Les magiciens manipulent votre mémoire à court terme pour créer leurs illusions. C'est par ce biais que je me suis intéressé aux problèmes d'attention, de perception, d'interprétation chez l'être humain. A toutes ces sources d'informations qui influencent votre conscience, votre esprit critique et donc votre mémoire.

Aujourd'hui, j'interviens sur ces différents thèmes que sont la mémoire humaine et l'illusion. Chaque année, je forme des milliers de personnes partout en France et à l'étranger à optimiser et entretenir leur mémoire de façon pratique. Sans mémoire, vous n'êtes rien. Une bonne mémoire vous garantit en revanche une vie sans doute plus confortable, plus exaltante, plus riche. Optimiser sa mémoire, l'enrichir et la reprogrammer : tels sont les sujets que je développe afin de vous permettre d'être plus efficace.

Quelques dates :

1974 : naissance à Rennes, où je vis actuellement

1989 : découverte de l'illusion, la prestidigitation

1995 : à travers le mentalisme, découvre et travail des numéros de « mémoire prodigieuse »

1999 : réintègre la faculté en Sciences de l'Education

2000 : sortie du livre « Les 10 secrets de votre mémoire » (auto-édition)

2004 : création de l'entreprise Un Monde Magique

2005 : création du site <http://les-secrets.com>

2014 : officialisation du projet « Une encyclopédie dans la tête »

L'activité

L'activité de mon entreprise consiste aujourd'hui à partager avec le grand public différentes réflexions, recherches et pratiques sur de l'**art de la mémoire** autour de 6 axes :

- la **gestion de la mémoire de travail**, celle qui permet de vivre au présent et de faire preuve d'efficacité
- l'**optimisation des stratégies de rétention** : pour mieux retenir au quotidien
- la **redécouverte de processus de récupération** : comment retrouver un souvenir ?
- l'**optimisation des connaissances** afin de réfléchir plus vite et mieux
- le **changement personnel** par l'acquisition de références positives et constructives
- la **création de messages qui marquent la mémoire**, par l'utilisation notamment des stratégies des magiciens sur l'attention



Votre Mémoire, votre faculté pour :



Votre efficacité :

Développez votre attention, votre concentration, votre capacité d'observation. Identifiez et pratiquez les stratégies de mémorisation à court, moyen et long terme. Apprenez à retenir des noms, des dates, des faits et devenez plus efficace au quotidien.



Réfléchir vite et bien :

Entraînez votre mémoire à acquérir de nouvelles connaissances. Impliquez votre attention, votre concentration, votre imagination et devenez plus réactif. Optimisez votre culture générale et favorisez vos relations humaines et votre capacité à comprendre le monde qui vous entoure.



Votre développement personnel :

Nourrissez votre mémoire d'expériences et connaissances positives. Intégrez un réseau de personnes optimistes qui partagent avec vous des notions liées au succès. Apprenez et pratiquez les fondamentaux de la réussite au quotidien.

Les moyens mis en oeuvre

- **Des conférences, formations, séminaires :**

Depuis le début des années 2000, j'interviens en conférences (1h30), formations (1 à deux journées) ou séminaires (sur quelques jours) pour une clientèle de managers, de dirigeants, d'écoles supérieures : le réseau GERME, les CJD, les Clubs d'Entreprises, les Centres et Associations de Gestions Agréés, La Poste, le Crédit Agricole, le CIC, Mondadori, la MatMut, le groupe Sup de Co (ESC Rennes) l'INSA...

- **Des événements qui marquent :**

En tant que magicien et mnémoniste, je suis amené à réfléchir sur des solutions qui marquent. Comment créer des informations qui attirent l'attention et qui se mémorisent ? Comment faire passer un message lors d'une intervention ? A travers l'art de la mémoire et la stratégie du magicien, je crée des événements dont on se rappelle.

- **Une présence sur Internet :**

Deux sites majeurs qui regroupent des dizaines de milliers d'internautes : <http://les-secrets.com> et <http://club-de-magie.com>. Le premier axé sur la mémoire et le second sur l'illusionnisme. Sur ces deux sites, les internautes peuvent se former à distance, par l'intermédiaire de vidéos et de conférences en ligne en direct.

- **Un numéro de mémoire prodigieuse unique :**

Pour animer des événements d'entreprises, un numéro de 30 minutes de mémoire prodigieuse permet d'illustrer et interpeller le grand public. Avec un numéro phare : la mémorisation d'une encyclopédie.

- **Des livres, des billets de blog :**

Je suis également l'auteur de nombreux ouvrages sur la mémoire et la psychologie de l'illusion disponibles sur mes sites ou sur Amazon.



Une encyclopédie dans la tête



Un projet né en 2010 : mémoriser l'essentiel d'une encyclopédie de culture générale de façon permanente. Avec une contrainte : la capacité de retrouver instantanément l'information. Ce projet m'a permis d'étudier de nouvelles approches, de découvrir des stratégies inédites. D'en améliorer d'autres. D'un point de vue pratique, l'encyclopédie se compose de 700 thèmes et plus de 3000 questions et réponses. Ce travail de recherche m'a permis de mettre en œuvre des techniques pour :

- Favoriser la motivation
- Entraîner l'attention
- Entraîner la concentration
- Enrichir sa mémoire
- Optimiser son vocabulaire
- Pratiquer et découvrir de nouvelles stratégies de récupération
- Favoriser la mémoire à long terme
- Rendre plus efficient : efficacité, relation à l'autre, confiance en soi...C

Médias



CANAL+

- **Chaîne Youtube** : http://www.youtube.com/watch?v=9_v8QouofGg

Communication

Le pouvoir de l'illusion

Les ressorts de la magie au service de la persuasion



Vincent Delourmel, magicien, spécialiste de la mémoire : "Je ne crois pas à la magie mais je crois au pouvoir de l'illusion et cela, tout le monde peut s'en inspirer".

Convaincre, susciter l'enthousiasme, l'adhésion ou la confiance ; emmener son auditoire à adhérer à un discours, un slogan ou un projet ; en un mot et en langage moins corporately correct ; manipuler. Dirigeants d'entreprise, politiques, commerciaux et chargés de communication de tous bords s'y emploient – avec plus ou moins de bonheur – quotidiennement. D'autres – les magiciens – ont fait de cet art de la persuasion un métier.

A première vue, rien à voir entre la tribune de l'Assemblée, un comité de direction avec la scène où opère le prestidigitateur. Si ce n'est, précisément, cette part de manipulation que comportent les deux univers dont l'objectif reste finalement le même : convaincre un auditoire que ce qu'on lui dit – que ce soit "je vais faire disparaître ce lapin" ou "je vais restaurer le pouvoir d'achat" – est vrai. Dans un cas comme dans l'autre, tout est affaire de persuasion.

Prenant conscience de cette réalité commune entre leur activité et celle des communicants de tous bords, deux magiciens, Vincent Delourmel et Eric Constant, ont décidé de dévoiler au grand public certains de leurs secrets. Non pas sur l'art de faire disparaître un foulard ou de retrouver une dame de cœur dans un jeu de cartes mais plutôt sur celui de mettre le public dans les conditions favorables à la réalisation du tour. Rassemblés dans un livre paru il y a quelques mois aux éditions de l'Alambic sous le titre *La stratégie de l'illusionniste, ou l'art de manipuler les consciences pour mieux convaincre*, ces secrets s'adressent à tous ceux qui, pour une raison ou une autre, ont quelque chose à communiquer. Et ils sont nombreux.

Jouer sur la mémoire courte

A ceux-ci, le livre propose d'expliquer comment, "à l'aide d'astuces psychologiques savamment employées, les illusionnistes sont capables de nous persuader qu'ils accomplissent des miracles sous nos yeux". Au programme : pas de formule magique mais un tour d'horizon des différents leviers de persuasion utilisés

quelque chose qui en réalité n'a pas eu lieu, soit parce qu'ils ont oublié quelque chose qui a eu lieu... - si bien que seule reste la magie pour en expliquer le déroulement."

Pour aider les participants à transposer ces différentes méthodes de manipulation douce à leur propre univers professionnel, Vincent Delourmel a mis au point une méthode imparable. Il décompose devant son auditoire un tour de magie visant à influencer chaque participant à en convertir les différentes étapes en une action propre à son domaine d'activité. Cela marche. "Les gens sont fascinés par les possibilités qui leur sont révélées", résume le magicien.

Mettre le public en condition
Autre ressort utilisable ailleurs que sur scène pour mettre son public en "condition" et orienter sa perception : le détachement – une méthode qui consiste à négliger ostensiblement l'instrument clé du tour (un jeu de cartes découpé, un dé truqué...) pour emmener le public à croire que l'enjeu est ailleurs – ou encore le silence. Moyen efficace, dès qu'il tend à se prolonger au-delà de quelques secondes, de pousser les gens à l'action (comme, par exemple, lorsqu'il s'agit de pousser un spectateur à choisir une carte précise). Vincent Delourmel explique : "Un négociateur peut aisément s'inspirer de ces principes de mise en condition pour, par exemple, emmener son interlocuteur à focaliser son attention sur tel aspect d'un problème tout en dissimulant le véritable enjeu de la discussion ou encore, dans le cas du silence, pour pousser son adversaire à dévoiler ses objectifs ou sa stratégie."

"Les magiciens maîtrisent les clés de la communication empirique depuis la nuit des temps. Aujourd'hui on appelle cela de la PNL, mais il s'agit simplement d'une observation entraînée et attentive de l'autre"

produit en ayant recours au principe de la mémoire immédiate : en expliquant aux participants que "la magie c'est, en moyenne, 10 % de technique et 90 % de psychologique". Encourageant.

Endormir l'esprit critique

Reste, pour être en mesure d'exploiter ces 90 %, à se sensibiliser aux différentes techniques permettant d'influencer les consciences et d'orienter les perceptions. Beaucoup appellent cela de la magie mais pour Vincent Delourmel,

"Convaincre un auditoire que ce qu'on lui dit – que ce soit "je vais faire disparaître ce lapin" ou "je vais restaurer le pouvoir d'achat" – est vrai"

meil, c'est tout simplement de la communication. Une façon de présenter les choses de telle manière et d'insister sur tel élément plutôt que sur tel autre qui fera que l'auditoire y croira, ou pas. C'est pourquoi, explique-t-il, un magicien travaille avant tout sur la mise en condition de son public. "Pour cela, on crée une atmosphère qui a pour objectif d'endormir l'esprit critique. Une fois que celle-ci est en place on dirige l'attention vers un point précis afin de pouvoir faire autre chose pendant ce temps – tout en jouant sur la perception. Par exemple, en donnant l'impression que l'on mélange un jeu de cartes alors qu'en se contentant de simuler les gestes qui vont amener le public à croire qu'on l'a effectivement mélangé."

Tout ceci dans un but précis : emmener les gens à penser que toutes les hypothèses logiques susceptibles d'expliquer le tour ont été définitivement écartées – soit parce qu'ils ont cru voir

quelque chose qui en réalité n'a pas eu lieu, soit parce qu'ils ont oublié quelque chose qui a eu lieu... - si bien que seule reste la magie pour en expliquer le déroulement."

Pour aider les participants à transposer ces différentes méthodes de manipulation douce à leur propre univers professionnel, Vincent Delourmel a mis au point une méthode imparable. Il décompose devant son auditoire un tour de magie visant à influencer chaque participant à en convertir les différentes étapes en une action propre à son domaine d'activité. Cela marche. "Les gens sont fascinés par les possibilités qui leur sont révélées", résume le magicien.

Mettre le public en condition
Autre ressort utilisable ailleurs que sur scène pour mettre son public en "condition" et orienter sa perception : le détachement – une méthode qui consiste à négliger ostensiblement l'instrument clé du tour (un jeu de cartes découpé, un dé truqué...) pour emmener le public à croire que l'enjeu est ailleurs – ou encore le silence. Moyen efficace, dès qu'il tend à se prolonger au-delà de quelques secondes, de pousser les gens à l'action (comme, par exemple, lorsqu'il s'agit de pousser un spectateur à choisir une carte précise). Vincent Delourmel explique : "Un négociateur peut aisément s'inspirer de ces principes de mise en condition pour, par exemple, emmener son interlocuteur à focaliser son attention sur tel aspect d'un problème tout en dissimulant le véritable enjeu de la discussion ou encore, dans le cas du silence, pour pousser son adversaire à dévoiler ses objectifs ou sa stratégie."

"Les magiciens maîtrisent les clés de la communication empirique depuis la nuit des temps. Aujourd'hui on appelle cela de la PNL, mais il s'agit simplement d'une observation entraînée et attentive de l'autre"

produit en ayant recours au principe de la mémoire immédiate : en expliquant aux participants que "la magie c'est, en moyenne, 10 % de technique et 90 % de psychologique". Encourageant.

Endormir l'esprit critique

Reste, pour être en mesure d'exploiter ces 90 %, à se sensibiliser aux différentes techniques permettant d'influencer les consciences et d'orienter les perceptions. Beaucoup appellent cela de la magie mais pour Vincent Delourmel,

"Convaincre un auditoire que ce qu'on lui dit – que ce soit "je vais faire disparaître ce lapin" ou "je vais restaurer le pouvoir d'achat" – est vrai"

meil, c'est tout simplement de la communication. Une façon de présenter les choses de telle manière et d'insister sur tel élément plutôt que sur tel autre qui fera que l'auditoire y croira, ou pas. C'est pourquoi, explique-t-il, un magicien travaille avant tout sur la mise en condition de son public. "Pour cela, on crée une atmosphère qui a pour objectif d'endormir l'esprit critique. Une fois que celle-ci est en place on dirige l'attention vers un point précis afin de pouvoir faire autre chose pendant ce temps – tout en jouant sur la perception. Par exemple, en donnant l'impression que l'on mélange un jeu de cartes alors qu'en se contentant de simuler les gestes qui vont amener le public à croire qu'on l'a effectivement mélangé."

Tout ceci dans un but précis : emmener les gens à penser que toutes les hypothèses logiques susceptibles d'expliquer le tour ont été définitivement écartées – soit parce qu'ils ont cru voir

caroline.castets@nouveleconomiste.fr

MAGIE Vincent Delourmel assure le show avec sa mémoire d'éléphant

Profession mnémoniste

Jérôme Gicquel

Quand certains ont du mal à se souvenir des dates d'anniversaire de leurs proches, d'autres sont capables de mémoriser le prénom d'une centaine d'invités lors d'une soirée. C'est le genre de prouesses auxquelles se livre depuis une quinzaine d'années Vincent Delourmel, artiste rennais de 39 ans, qui a fait de sa mémoire son meilleur allié. D'abord sur scène avec un spectacle qu'il proposera à l'occasion du festival international de magie (*lire l'encadré*) mais aussi auprès d'entreprises avec des séminaires pour booster la mémoire des salariés. « J'exerce comme mnémoniste. C'est un art un peu tombé aux oubliettes qui a été redécouvert par les magiciens. Cela consiste à développer la mémoire à la puissance XXL », précise Vincent Delourmel.



L'artiste Vincent Delourmel.

L'encyclopédie dans la tête

Invité à la télévision, il a ainsi bluffé le public en retenant une liste de mots tout en réalisant un carré magique. Un

Semaine magique
Démarrée lundi, la 6^e édition du festival international de magie se poursuit toute cette semaine à Rennes, notamment au Triangle où se tiendront plusieurs galas ce week-end. Une dizaine d'artistes internationaux sont programmés. Infos sur www.vivellamagie.com.

entraînement sur les processus mnémotechniques pour en arriver là », assure-t-il en toute modestie. Vincent Delourmel reconnaît d'ailleurs oublier certaines choses dans la vie de tous les jours. « Mais quand j'oublie quelque chose, je sais pourquoi. Si on veut mémoriser quelque chose, il faut d'abord en avoir l'intention », assure Vincent Delourmel. Pour 2014, l'artiste s'est lancé un nouveau défi pour repousser encore plus loin les limites de sa mémoire. « Je prépare un numéro sur la mémorisation d'une encyclopédie. Cela fait près de trois ans que je travaille dessus », indique l'artiste. ■

J. Gicquel / APEI / 20 Minutes

20 minutes

POUR LA SCIENCE

TÉLÉ POCHÉ

Téléstar

Contact

Vincent DELOURMEL

3, Square d'Anjou
35000 RENNES

+33617643772

<http://les-secrets.com>
<http://club-de-magie.com>

vincentdelourmel@les-secrets.com