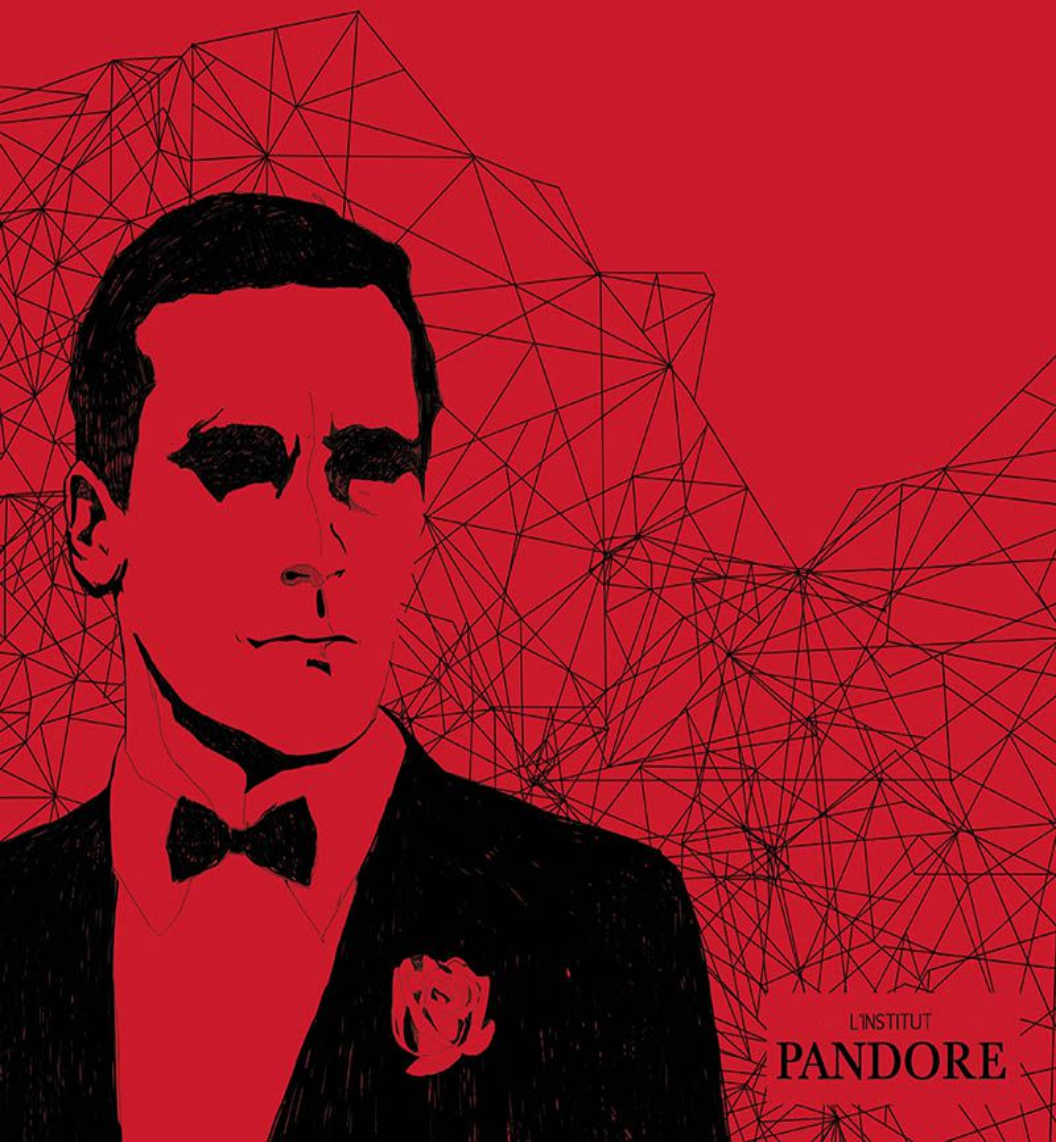


— PHILIPPE PEYTRoux —

MENTALISME EN ACTION

ADOPTÉZ LES TECHNIQUES DES
MENTALISTES POUR SÉDUIRE ET INFLUENCER



L'INSTITUT
PANDORE

Mentalisme en Action

*Adoptez les techniques des mentalistes
pour séduire et influencer*

Par Philippe Peytroux
mentaseduction.com

Édité par l'Institut Pandore

Correction par Christophe Tafani-Dereeper
(christophe@institut-pandore.com)

ISBN : 978-2-9539663-2-9 (numérique)

© Institut Pandore, 2011-2014

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 cause est illicite » (art. 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

À propos de l'auteur.....	1
Introduction.....	3
Communication intrapersonnelle.....	6
L'homme dominant.....	6
La place de la femme dans la société.....	6
Retrouver sa place.....	7
Changement intérieur : croyances et pensées positives.....	10
Quelques définitions.....	10
Le comportement du séducteur.....	11
La pensée positive.....	14
Les croyances.....	16
Changer intérieurement : développer ses stratégies.....	20
Les submodalités.....	22
Les ancrages personnels.....	28
La puissance de l'autosuggestion.....	33
Méthode EPC : état, processus interne et comportement extérieur.....	35
Conviction et détachement.....	41
S'ouvrir aux autres.....	44
Communication interpersonnelle.....	47
Communiquer efficacement avec autrui.....	47
Comprendre notre interlocuteur.....	48
S'adapter à l'autre.....	49
Influencer autrui.....	49
Analyser l'interlocuteur avec le cold reading.....	51
Le principe.....	52
Calibration.....	53
Interprétation.....	54
Technique d'interprétation.....	55

Poser les bonnes questions.....	56
Probabilités et statistiques : l'effet Barnum.....	60
Validation corporelle.....	61
À vous de jouer.....	62
Mouvements oculaires, predicats.....	64
Les mouvements oculaires.....	64
Les prédicats.....	69
Le langage non verbal.....	71
Un petit mot sur les micro-expressions.....	72
Le langage corporel.....	74
La baseline.....	75
Langage corporel ouvert/fermé.....	76
Les signes d'intérêt en séduction.....	78
S'adapter à l'autre : la synchronisation.....	82
La distance conversationnelle.....	83
Synchronisation non verbale : la posture, les gestes.....	85
Synchronisation para-verbale : respiration, ton, intonation.....	87
Synchronisation verbale : prédicats, système sensoriel.....	88
Le pacing et le leading.....	89
Toucher l'inconscient.....	91
Influencer autrui : le recadrage.....	93
Le recadrage et le contexte.....	94
La sous-communication.....	97
Le hors-cadrage.....	100
La sous-communication séductrice.....	103
Influencer autrui : les patterns et ancrages.....	105
Le pattern de la bulle.....	106
Création de pattern et ancrage.....	107
Pattern hypnotique.....	110
L'ancrage du séducteur.....	113

Le pattern du kidnappeur.....	114
Séduction.....	117
L'attitude du séducteur.....	117
L'approche « mentalistique ».....	120
L'aura du séducteur.....	122
L'art du détachement.....	123
L'attitude de l'homme-prix.....	123
L'attraction.....	125
La théorie du chat et de la ficelle.....	126
Démontrer une grande valeur.....	127
L'ouverture.....	128
L'approche dans la rue.....	130
L'approche en boîte de nuit.....	131
Amplification et questions ouvertes.....	133
Anecdotes, échange, intérêt.....	136
Shit test : les barrières au féminin.....	137
Humour, échange taquin : le teasing.....	139
Installation de confort.....	141
Le confort.....	143
Approfondissement ou close.....	144
Similitudes & oppositions.....	145
Parler avenir : le time distorsion.....	147
Isolation et rendez-vous instantané.....	148
Les kinos.....	149
Sexualisation.....	152
Connexion.....	154
Le kiss close.....	155
Le sexe.....	157
Intimité & state break.....	158
Préliminaires.....	160
« Last minute resistance ».....	161
Sexe & avenir.....	162
Conclusion.....	163

À propos de l'auteur

D'aussi loin que je m'en souviens, l'écoute de l'autre a toujours tenu une place importante dans ma vie. Je pense que cela vient de mon éducation : j'ai grandi avec trois femmes, ma mère et mes deux sœurs, je suis garçon unique et on m'a toujours, je dois le reconnaître, porté une attention particulière.

J'ai toujours été un enfant sage et assez réservé, je cherchais surtout à attirer l'attention de mes proches en les faisant rire.

À côté de ça, l'écoute a aussi été le moteur de ma construction durant mon enfance. Je me souviens de discussions avec ma sœur qui me parlait de tout, de ses déboires amoureux à ses envies en passant par ses querelles avec la famille et ses amis.

J'étais spectateur de toutes ces scènes ; ne cherchant pas à faire de vagues, j'observais, écoutais, et tentais d'apporter le rire quand je le pouvais.

Au collège, je ne prêtai pas énormément attention aux filles, je passais mon temps entre les paniers de basket et les après-midi avec mes amis. J'étais quelqu'un d'apprécié, sans pour autant être très populaire. J'ai développé mon empathie durant cette période, je pense, en cherchant à comprendre les intentions des uns et des autres, et j'ai réellement pris du plaisir à cela.

C'est surtout lors de mon entrée au lycée, et en découvrant un reportage sur la séduction par pur hasard, que je me suis décidé à agir.

J'avais alors connu ma première rupture douloureuse, j'étais réellement dominé par mes émotions.

Je me suis alors inscrit sur un forum de séduction où j'ai développé une stratégie efficace et une éthique particulière. Je me suis alors mis à séduire, dans ma classe de vente, entouré de filles, encore et toujours. J'ai alors pu développer une grande confiance en moi. Au final, cette puissance intérieure était seulement enfouie sous une timidité illogique.

La PNL (que nous définirons ensemble par la suite), alliée à une stratégie bien rodée, m'a beaucoup aidé. J'ai alors découvert toute la puissance du mental, de l'influence, ainsi que de la communication personnelle et avec les autres.

La séduction donc dans un premier temps, puis la PNL et le langage non verbal par la suite, m'ont amené vers le mentalisme.

Aujourd'hui, cela fait presque 5 ans que j'ai intégré la communauté de séduction. Je suis désormais en couple et heureux, et j'ai décidé de développer une stratégie différente : le mentalisme à l'usage de la séduction.

À mon sens, la séduction s'attarde trop sur le fait de conclure avec une femme, de coucher avec elle : je pense que l'on met trop de côté l'approche empathique et émotionnelle avec elles. Tout au long de ces années et fort de mon éducation auprès de femmes, j'ai pu me rendre compte que l'émotion était à privilégier, et que l'approche intelligente, empathique et une communication efficace (avec soi comme avec les autres) permettaient de tirer parti d'énormes possibilités lors de nos interactions. J'invite donc le mentalisme dans ce domaine passionnant qu'est la séduction. Allons-y !

Introduction

Au fil de ce livre, vous allez découvrir les capacités impressionnantes de votre mental. Vous vous apercevrez également qu'il est possible d'influencer et de manipuler les gens à l'aide de stratégies bien rodées.

L'idée d'écrire sur le sujet me travaille depuis plusieurs mois. Depuis mon entrée dans la communauté de séduction, mon approche avec les femmes a toujours été un peu différente : mon jeu de séduction repose sur l'humour, certes, mais également et **énormément** sur les émotions et la communication efficace avant tout, plutôt que sur une théorie froide et dénuée de sentiments.

Je pense donc qu'avant d'aborder la séduction, il faut apprendre à développer une stratégie de communication efficace, que ce soit une communication intrapersonnelle (manière dont on dialogue avec nous-mêmes) ou une communication interpersonnelle (manière dont on interagit avec les autres).

En fin de compte, c'est la manière dont vous communiquez avec vous-même qui impacte sur votre façon de communiquer avec les autres. Cela peut sembler anecdotique, mais c'est un fait important.

J'ai énormément échangé avec des novices en séduction. Dans 90 % des cas, leurs échecs avec les femmes provenaient d'une communication défailante... avec eux-mêmes !

Le mentalisme regroupe diverses techniques de manipulation et de PNL. Cette dernière permet de changer la manière

de laquelle on appréhende le monde (**son** monde). À cela s'invitent également l'intuition, l'hypnose et le non verbal. Tous ces outils permettent d'acquérir une aisance certaine en société, et je veux vous faire partager tout cela.

L'objectif ici ne sera pas d'utiliser des tours de prestidigitation ou de magie mentale ; nous apprendrons plutôt à obtenir un savoir-faire en termes de mentalisme dit humaniste. Dans un premier temps, nous apprendrons à mieux communiquer avec nous-mêmes.

Après avoir agi activement sur notre manière d'appréhender le monde, il nous faudra effectuer un travail empathique, tourné vers les émotions et le ressenti de l'autre.

La seconde partie traitera donc de communication interpersonnelle, où l'objectif sera d'apprendre à agir avec aisance avec l'autre, à cerner ses attentes, comprendre son monde et s'y adapter.

Dans la troisième partie, nous traiterons de séduction pure, nous apprendrons à appuyer sur les bons interrupteurs. Les outils de mentaliste que vous aurez découverts, associés à un plan de séduction basé sur la *Mystery Method* (méthode de séduction la plus célèbre au monde) vous permettra de gagner l'intérêt des femmes. Nous utiliserons également des techniques d'influence, propres à tout mentaliste qui se respecte.

Ce livre n'est donc pas réservé aux hommes, mesdames ! Certes, l'un de ses objectifs est d'apprendre aux hommes à vous séduire, mais ce n'est pas l'unique but de cet ouvrage.

Je veux aussi, et surtout, mettre à votre disposition des outils de communication qui vous permettront de mieux gérer

les conflits intérieurs et ceux que vous pouvez rencontrer dans votre cercle social et professionnel.

De nombreux hommes se lancent dans la séduction pour de mauvaises raisons. Initialement, ces hommes rencontrent surtout des problèmes d'estime : ils manquent de confiance en eux, ont peur du rejet et accordent une valeur surabondante à certaines femmes.

Messieurs, vous apprendrez donc à révéler cette puissance enfouie au fond de vous ainsi qu'à développer votre force créatrice, positive et empathique.

Mesdames, vous apprendrez à développer votre confiance en vous, à gérer les conflits avec les autres, à influencer vos proches, à travailler sur votre manière d'appréhender le monde qui vous entoure et à régner en maître sur vos croyances intérieures qui peut-être vous paralysent.

Les capacités du mentalisme sont infinies ; finalement, l'unique limite, c'est celle que vous lui donnez.

Bonne lecture à toutes et à tous !

Communication intrapersonnelle

L'homme dominant

La place de la femme dans la société

Voilà avec quoi je voulais démarrer ce livre. C'est un fait : depuis quelques dizaines d'années, la place de la femme dans la société a totalement changé.

La femme s'est en quelque sorte émancipée. L'image de la femme dans sa cuisine effectuant ses tâches ménagères et s'occupant des enfants s'estompe peu à peu. Elle a laissé place à l'image d'une femme indépendante, insoumise, et dont la voix compte désormais ; et c'est peu de le dire.

Mais cela n'a pas toujours été le cas, et je pense que c'est cette mutation qui a changé la donne. Je n'aurais jamais écrit ces lignes si les mœurs n'avaient pas changé à ce point ! Je parle bien entendu des pays occidentaux, et plus précisément de la France.

Cette inversion de tendance auprès des femmes a logiquement eu un impact sur celui des hommes : leur statut dans la société n'est plus le même. On peut considérer que les codes de virilité ont changé, la société basée sur l'image a placé la femme et la féminité à un rang supérieur.

Résultat : l'homme ne s'y retrouve plus et a perdu sa place de mâle dominant qui le définissait il y a quelques années. Je ne dis pas qu'il est dramatique de voir un homme faire la cuisine, au contraire !

C'est en revanche son comportement qui perd en virilité avec le temps et a des conséquences importantes : l'homme perd l'image de l'individu protecteur. Résultat : il n'attire plus autant la femme et perd en confiance en lui. Une spirale se met alors en place :

Perte de virilité → perte d'attraction.

Perte d'attraction → manque de confiance en soi.

Manque de confiance en soi → perte de virilité

Voici la raison pour laquelle les forums de séduction voient affluer des hommes à la recherche de conseils en séduction : ils ont perdu la formule secrète. La séduction était un jeu naturel, elle est devenue complexe.

Bien entendu, je ne dis pas que cela n'existait pas par le passé : les hommes frustrés ont toujours été et subsisteront dans le futur, et je pense que leur nombre ne cessera d'augmenter que lorsque l'homme reprendra sa place.

Les femmes gagnent en indépendance et c'est très bien, cependant nombreux sont les jeunes hommes perdus dans cette nouvelle réalité. S'ils sont paralysés à l'idée d'aborder une femme très jolie, c'est dû au fait qu'ils la jugent socialement supérieure.

Nous valons autant qu'elles, remettons les pendules à l'heure !

Retrouver sa place

J'aimerais citer Ross Jeffries, fondateur de la *Speed Seduction* dans les années 80.

Son approche « *PNListique* » (PNL signifie *programmation neuro-linguistique*, que nous définirons plus tard) ressemble à celle que je veux développer ici, à la différence qu'elle est bien plus obscure et que le personnage n'est pas forcément recommandable. Je suis en revanche d'accord avec lui sur ces points :

- ▶ l'homme ne doit pas s'excuser de ses désirs de mâle ;
- ▶ l'homme ne doit pas s'excuser d'exister ;
- ▶ l'homme doit parcourir le monde sans s'excuser.

Gardez-ça en tête. Vous devez reprendre votre place d'homme, et ne pas vous en excuser. Je ne parle pas de vous comporter en brute épaisse, mais de savoir dire « non » quand vous pensez que c'est nécessaire, et surtout de ne jamais considérer la femme comme un être supérieur et inatteignable.

L'objectif sera au contraire de lui faire comprendre que c'est elle qui a la chance de vous côtoyer, et non pas l'inverse (Machisme ? Mais non mesdames, séduction !). En d'autres termes : **vous êtes le prix.**

C'est la règle d'or dans l'approche séductrice. Respectez-vous, reprenez le pouvoir.

Tout au long de cette première partie, je vais vous aider à reprendre le contrôle de vos émotions, à ne pas vous laisser impressionner par la situation et surtout à développer une confiance en vous indestructible.

Le mentalisme, la PNL et l'hypnose sont mes outils, je vous les offre. Cette stratégie a été payante pour moi dans les moments de doutes, et elle me sert encore. J'utilise bon nombre des techniques que je vais vous dévoiler par la suite.

Définissez-vous un objectif (reprendre confiance en vous, apprendre à gérer votre stress, vaincre une phobie, etc.).

Mesdames, vous n'êtes donc pas en reste : le mentalisme propose d'agir sur une palette impressionnante de domaines. Ce livre se tourne vers la séduction, certes : vous découvrirez donc les subtilités de la séduction efficace, mais également celles de la communication.

Vous êtes sans doute déjà offusquées par certains de mes propos. L'approche brusque que je propose aux hommes est peut-être choquante : cependant, et fort de mes expériences, je sais que la séduction est un jeu où chacun doit avoir une place bien établie.

La gentillesse d'un homme dans une approche de séduction n'est pas nécessairement une bonne alliée. La séduction est une combinaison de plusieurs facteurs : pour créer l'attraction, l'attitude d'alpha est nécessaire, ainsi que le fait d'agir comme un homme indépendant, confiant et charismatique.

Changement intérieur : croyances et pensées positives

Quelques définitions

Avant toute chose, j'aimerais vous donner certaines définitions afin que vous puissiez comprendre quels outils vont vous servir pour le changement permanent.

La PNL (programmation neuro-linguistique)

La PNL est une approche originale du fonctionnement humain. Elle s'appuie essentiellement sur l'observation du comportement (le vôtre comme celui des autres). Son originalité est d'être orientée sur le « comment » plutôt que sur le « pourquoi », c'est-à-dire sur l'objectif.

« Programmation » : tout au long de notre existence, nous nous programmons en mettant en place des répertoires de données composées de notre façon de penser, de ressentir et de nous comporter. C'est ce que nous utilisons dans différentes situations de notre vie.

« Neuro » : la capacité de nous programmer repose sur notre activité neurologique. C'est parce que nous possédons un cerveau et un système nerveux que nous sommes capables de penser, de percevoir notre environnement, de sélectionner nos comportements, et de ressentir les choses,

« Linguistique » : le langage structure et reflète la façon dont nous pensons. En effet, le discours d'une personne est riche en informations sur la manière dont celle-ci construit ses expériences de la vie.

Le mentaliste

Spécialiste de la gestion du mental humain dans ses diverses possibilités et ressources (sensorielles et extrasensorielles). Le mentalisme est un art relationnel, un outil de changement, un moteur puissant d'exploration et de connaissance de soi. Le mentaliste utilise l'acuité mentale, l'hypnose, la suggestion, et c'est un maître en manipulation.

La séduction

Elle désigne, en sciences sociales, un procédé visant à susciter délibérément une admiration, une attirance, voire l'amour d'un ou de plusieurs individus.

J'ai délibérément évité de donner la définition d'hypnose, qui est utilisée en PNL. La PNL est constituée d'outils permettant le changement et l'influence. Le mentalisme comprend la PNL mais aussi plein d'autres outils que nous développerons dans ce livre. L'objectif sera d'utiliser la PNL et le mentalisme à l'usage de la séduction.

Vous allez vous apercevoir que toutes ces techniques de mentalisme pourront être réutilisées dans bien des domaines, notamment dans votre vie professionnelle !

Dans cette première partie, nous allons donc développer des stratégies efficaces pour retrouver la confiance en soi, le bon état d'esprit, et apprendre à mieux communiquer avec nous-mêmes.

Le comportement du séducteur

Plus haut, je vous ai fait part d'un point très important en séduction : vous êtes le prix. Tous les séducteurs sont d'accord

avec cette idée : placer une femme sur un piédestal, c'est la perdre. C'est même, quelque part, se perdre soi-même. C'est comme s'autosuggestionner :

« Elle est meilleure que moi, je ne la mérite pas. »

La société nous pousse à admirer la femme, faisant naître chez l'homme un sentiment d'impuissance se traduisant par un manque de confiance en lui exacerbé. Nous utiliserons ici des techniques utilisées en PNL ainsi qu'en hypnose. Vous agirez de manière positive sur votre inconscient et changerez peu à peu votre système de croyances.

Car oui, ce sont vos croyances et vos expériences passées qui vous poussent à agir et penser de la mauvaise manière. Prenons un exemple : « Toutes les femmes me repoussent ! ».

C'est un bon exemple de croyance limitative : on appelle ça de la généralisation. Les individus prétendant que toutes les femmes les rejettent ont connu des échecs avec seulement certaines d'entre elles, leurs croyances se fondent sur ces échecs.

Dans ce cas-là, j'ai envie de poser certaines questions : « Toutes les femmes te repoussent, tu as donc tenté avec toutes ? De quelle manière as-tu abordé ces femmes ? As-tu compris ce qui ne fonctionnait pas ? »

La pensée négative engendre du négatif. Imaginez un boxeur dire, juste avant son entrée sur le ring : « Bon, de toute façon je vais perdre, je suis le boxeur le plus nul, j'ai perdu mes deux derniers combats, ça ne sert à rien. »

C'est alors un cercle vicieux. Le boxeur d'en face pourrait penser : « J'ai perdu mon dernier combat, mais je me sens en

forme aujourd'hui et le boxeur d'en face est moins bon que moi, je vais tout donner. »

Retenez qu'en PNL, « les échecs n'existent pas, ce sont juste des feedbacks » (aussi appelés expériences nourrissantes). Vous n'avez pas échoué, vous avez commis des erreurs. Apprendre de ses erreurs, c'est ça qu'il faut retenir.

Puis il faut recommencer, recommencer, jusqu'à trouver la bonne stratégie. Imaginez : si vos parents avaient décidé de cesser de vous apprendre à marcher car vous étiez tombé au premier essai, nous marcherions tous à quatre pattes dans les rues !

Il est également à noter que l'éducation joue un rôle important dans la construction de nos croyances, positives ou non.

Nourrissez-vous de vos erreurs, analysez-les, rectifiez votre comportement jusqu'à trouver la stratégie idéale ! Et par-dessus tout, visualisez la ligne d'arrivée, vous sentirez cette puissante envie d'aller jusqu'au bout.

Avant de connaître le succès, il faut apprendre à comprendre son environnement, ses règles et à modifier son schéma comportemental afin d'être efficace et de rencontrer le succès.

Pour gagner, il faut les meilleurs outils, il faut s'adapter à son environnement, et également garder une attitude positive, croire en son objectif et pourquoi pas trouver des alliés qui nous permettront d'y parvenir !

En fin de compte, tout est une question de mental : si vous croyez en quelque chose, n'ayez pas peur des obstacles ; fran-

chissez-les. Vous vous rendrez compte que le plus important au final n'est pas le résultat, mais le chemin parcouru pour y arriver.

La pensée positive

Comment générer une grande confiance en soi ? Comment entrer dans un schéma positif ? La réponse est simple : penser positivement.

Certes, cette dernière ne fait pas tout, mais elle fait partie des fondations du profond changement. De plus, la pensée positive entraîne quelque chose de vraiment incroyable : la propagation positive.

Prenons un exemple : n'avez-vous jamais remarqué qu'une personne stressée « propage » son stress ? La propagation négative rend alors l'atmosphère électrique.

À l'inverse, une personne joyeuse diffuse sa joie. La propagation positive se met en place naturellement ! La pensée positive est le fil conducteur de la réussite personnelle et sociale. Les gens voudront vous entourer. Mais penser positivement demande certains efforts de votre part, cela ne vient pas par magie.

1^{er} conseil : avoir une bonne alimentation

Lorsque l'on mange mal, cela agit sur notre corps mais aussi sur notre état d'esprit. (Nous en apprendrons plus avec la méthode EPC.)

2^{ème} conseil : faire du sport

Pratiquer un sport permet de se vider l'esprit. Il faut surtout savoir que la pensée négative est engendrée par le monde

extérieur qui nous entoure. Le brouhaha dans la rue, le journal télévisé annonçant continuellement de mauvaises nouvelles, nos fréquentations, les problèmes de famille, avec les collègues... et j'en passe !

3^{ème} conseil : écouter ou faire de la musique

La musique ! C'est un excellent moyen de se couper du monde extérieur si celui-ci vous « agresse ».

4^{ème} conseil : la diète médiatique

Ne regardez plus les informations pendant quelques jours et occupez-vous d'autre chose.

Ces quatre premiers conseils vous permettront d'agir un peu sur votre manière de penser. Mais le véritable secret, c'est de réussir à changer sa manière d'appréhender le monde.

Exemple si vous vous levez et qu'il pleut : en tant que « victime » de votre propagation négative, vous penseriez : « Merde, il pleut. Encore une journée pourrie ! ».

Vraiment ? Rien ne prouve que la pluie est associée à une journée dite « pourrie ». (On appelle ça un ancrage, une association d'idées ; nous en reparlerons plus tard.)

5^{ème} conseil : relativisez !

Prenez conscience de votre pensée négative et modifiez-la : « Hé merde, il pleut, journée pourrie » se transformera en « Je suis persuadé qu'on aura un été chaud, un peu de pluie ne fait pas de mal. Je n'ai qu'à prendre mon parapluie ou mettre ma capuche, et pour le moment je suis à l'abri. Il s'arrêtera sûrement de pleuvoir bientôt ».

6^{ème} conseil : la méthode Coué !

Elle repose sur le principe d'autosuggestion et consiste à se répéter chaque jour un message positif. Avec le temps, l'inconscient finit par accepter cette idée, et l'on finit par se sentir mieux.

7^{ème} conseil : vivre l'instant présent !

C'est une excellente technique pour penser positivement : faites le vide et vivez l'instant intensément. D'autant plus c'est un instant agréable. N'ayez pas peur de l'avenir, ne pensez pas au passé, dites-vous que votre vie se passe là, maintenant, et vivez ce moment avec force.

Voilà pour ce qui est de mes conseils concernant la pensée positive ! Il existe plein d'autres moyens d'appréhender le monde positivement. N'oubliez pas que la pensée positive est comme un muscle : si vous ne l'exercez pas, vous retombez dans une spirale négative.

Les croyances

« La croyance est le fait de tenir quelque chose pour vrai, et ceci indépendamment des preuves éventuelles de son existence, réalité ou possibilité. »

Chacun cultive ses croyances, qu'elles agissent positivement ou non sur sa vie.

La religion est un très bon exemple. Des milliards de personnes ont intégré l'idée de l'existence d'un ou plusieurs être(s) supérieur(s), que ce soit par transmission (éducation, culture) ou par expérience (événements intervenant au cours la vie).

Tout cela entraîne des convictions plus ou moins fortes. La religion implique d'autres croyances assimilées et acceptées par l'individu. C'est une sorte de système, et toutes les religions demandent à son membre d'intégrer d'autres idées.

Les personnes atteintes de vertige croiront certainement qu'ils vont tomber dans le vide ou qu'on va les pousser, la panique se crée. Les personnes qui ont été mordues par un chien et en ont gardé un traumatisme croiront que tous les autres chiens les attaqueront.

En PNL, l'objectif est de passer d'un état présent à un état désiré. On s'attarde sur les résultats, sur le comment plutôt que sur le pourquoi.

Croire que l'on échouera aux examens nous mène droit à l'échec. Croire que les femmes sont toutes les mêmes nous pousse à ne plus tenter de séduire.

Exercice pratique

Prenez une feuille et un stylo. Écrivez « *je crois que* » ou « *je pense que* », puis notez tout ce que vous tenez pour vrai et qui est néfaste pour vous. Exemples :

- ▶ « je pense que les gens me jugent et ça me bloque » ;
- ▶ « je crois que les gens me critiquent » ;
- ▶ « je pense que ça vient de mon enfance, j'ai toujours été comme ça » ;
- ▶ « je crois que c'est parce que je ne suis pas terrible physiquement » ;
- ▶ etc.

C'est fait ? En dessous, j'aimerais que vous écriviez en gros :

« **CROYANCES LIMITATIVES** »

Voilà ce dont il est question. Ces croyances limitatives vous bloquent. Ce sont vos expériences, votre éducation, votre pensée négative qui fondent bien souvent ces croyances limitatives. Vous pensez que vous ne plaisez pas, vous vous fiez aux échecs de vos expériences.

Vous croyez que parler aux inconnus n'est pas une bonne chose car votre éducation vous a poussé à le croire. Si vous pensez de manière négative, votre esprit portera son attention sur les échecs.

Vous programmez votre cerveau. Les croyances limitatives et la pensée négative entraînent du négatif :

▶ « Je suis laid donc il est logique que je manque de confiance en moi. »

▶ « J'ai connu des expériences négatives donc il est logique que je n'aborde pas cette femme, pour ne pas revivre une mauvaise expérience. »

Prenons l'exemple de Serge Gainsbourg : cet homme avait un véritable succès avec les femmes. Toutes n'étaient pas charmées, bien entendu, tant pis pour elle. Il mettait en avant ses talents de séducteur notamment dans l'écriture.

Ross Jeffries, notre gourou de la *speed seduction*, est vraiment loin d'être un canon de beauté. C'est pourtant l'un des hommes les plus attractifs de la communauté de la séduction.

Pourquoi ces hommes ont - ou rencontrent-ils - le succès auprès des femmes ? C'est parce qu'ils ont adopté le bon état d'esprit, des croyances positives, et parce qu'ils connaissent... la bonne stratégie !

Changer intérieurement : développer ses stratégies

Dans la partie « *Le comportement du séducteur* », je vous ai parlé de stratégie idéale. Lorsque vous rencontrez une femme et que vous commettez des erreurs, il est important de les comprendre et de ne pas les reproduire par la suite.

Tout comme Gainsbourg ou Ross Jeffries, vous tomberez sur des femmes qui ne seront tout simplement pas compatibles avec vous. Comme dirait l'adage : « *plaire à tout le monde revient à plaire à n'importe qui* ».

Restez positif quoi qu'il arrive, réadaptez-vous et répétez vos tentatives. Vous apprendrez à marcher, puis à courir dans le monde de la séduction.

La stratégie vous servira à passer de cet état présent (marcher à quatre pattes) à un état désiré (courir en toute aisance). C'est un des grands principes de la PNL : pour changer, il faut élaborer un plan, une stratégie.

Les pensées et les croyances positives seront, je le martèle, vos fils conducteurs. Sachez qu'il existe une multitude de moyens pour changer :

- ▶ l'autosuggestion ;
- ▶ la méditation ;
- ▶ l'hypnose ;
- ▶ et j'en passe...

Nous utiliserons une ou plusieurs techniques de PNL et d'hypnose, les parfaits outils du mentaliste. Ce que vous devez vous dire :

« Je pense positivement, je suis motivé et ça me donne la force de comprendre et de vaincre mes croyances qui me limitent. Je prends conscience que mal communiquer avec moi-même m'empêche de m'ouvrir à l'autre. Je dois donc relativiser et, s'il le faut, changer en profondeur ma perception du monde, de mon monde. Je m'ouvre enfin et je prends du plaisir. »

Le voilà, votre nouvel état d'esprit ! Peu importe l'objectif, construisez-le de cette manière :

- ▶ cherchez à visualiser le résultat ;
- ▶ trouvez ce que l'expérience apportera ;
- ▶ croyez en vous ;
- ▶ croyez en la force de l'objectif ;
- ▶ en cas d'erreur, modifiez votre stratégie pour arriver au résultat que vous souhaitez obtenir.

Ce qui est véritablement important, c'est de profiter du voyage. Vous rencontrerez des passages plus difficiles que les autres, certes, mais tirez-en les leçons. Bien souvent l'objectif change en cours de route ; tant que cet celui-ci est constructif et positif, foncez !

Parfois, nous renonçons, c'est la peur qui engendre ce renoncement. La peur de l'inconnu, la peur d'affronter ses

propres démons. N'oubliez pas que ce sont vos actions qui définissent votre vie.

Les submodalités

Comment passer d'un état présent à un état désiré ? Grâce aux submodalités. C'est l'une des meilleures stratégies pour changer notre vision du monde de manière positive.

C'est une technique de PNL couramment utilisée, dont usent également hypnothérapie et autohypnose. Toutes les informations que nous traitons passent par nos canaux sensoriels (VAKOG) :

- ▶ Visuel ;
- ▶ Auditif ;
- ▶ Kinesthésique ;
- ▶ Olfactif ;
- ▶ Gustatif.

Nous appelons ça le système de représentation. Il faut surtout retenir les trois canaux sensoriels principaux qui sont le visuel, l'auditif et le kinesthésique. Entendre des choses comme :

- ▶ « Quand il fait beau, je me sens bien » ;
- ▶ « Quand je vois mon prof, je ne suis pas à l'aise » ;
- ▶ « Quand je fais du sport, j'ai la sensation d'être libre » ;
- ▶ « Quand j'entends un enfant pleurer, ça me rappelle [...] » ;

fait constamment associer à notre inconscient les images, les sons et les sensations à des souvenirs, des états internes (joie, stress, tristesse...).

Toutes les informations qui ont une importance pour nous entrent dans notre cerveau par nos sens. Celui-ci interprète alors ces informations de manière positive ou négative sous forme d'images, de sons, de sensations.

Nous allons faire quelques exercices qui stimuleront vos sens, toujours dans le but d'aller vers une pensée positive et de changer vos croyances. De prendre confiance en vous. Quel est votre objectif? Définissez-le et percevez-le comme étant la ligne d'arrivée.

Exercice pratique n°1

Allongez-vous confortablement, fermez les yeux et essayez de vous remémorer un souvenir positif : un moment où vous vous êtes senti en pleine confiance, où vous vous sentiez capable de réaliser votre objectif. Si cela ne vous est jamais arrivé, créez la scène de toute pièce et prenez conscience...

Vous générez des images ?

- ▶ Votre expérience défile-t-elle comme un film ou est-ce une image fixe ?
- ▶ Quelle est la distance de cette image (ou film) que vous voyez ?
- ▶ Est-ce grand ? Petit ?
- ▶ Percevez-vous bien les couleurs ? Est-ce coloré ou sombre ? En noir et blanc ?

▶ Êtes-vous acteur (associé) ? vous vivez la scène de l'intérieur, sans recul ; vous voyez, entendez, ressentez.

▶ Voyez-vous la scène de l'extérieur ? Comme si vous étiez au cinéma : vous ne voyez pas de vos propres yeux, mais de l'extérieur (dissocié). Vous ne ressentez pas les émotions mais vous voyez, entendez...

Vous générez des sons ?

▶ Entendez-vous ce qui se passe ?

▶ Le volume est-il fort ? Faible ?

▶ Les tonalités sont-elles plutôt graves ? Aiguës ?

▶ Entendez-vous autant de l'oreille droite que de la gauche ?

▶ Les sons sont-ils proches ? Éloignés ?

▶ Le débit est-il lent ? Rapide ?

▶ Est-ce musical ? Est-ce des paroles ?

Vous générez des sensations (kinesthésique) ?

▶ Ressentez-vous une sensation de lourdeur ? De légèreté ?

▶ Ressentez-vous une sensation de froid ? De chaud ?

▶ Où ressentez-vous cette ou ces sensation(s) ?

▶ Votre respiration accélère-t-elle ? Diminue-t-elle ?

▶ Ressentez-vous un sentiment de force ? De faiblesse ?

Essayez de choisir un souvenir fort. De cette manière, vous réussirez à revivre l'expérience plus intensément. Répétez l'expérience plusieurs fois.

Exercice pratique n°2

Quel canal sensoriel vous semble le plus facile à « atteindre » ? Avec lequel connaissez-vous le plus de difficultés à faire remonter ce souvenir positif ? Sachez que nous avons tous un sens prédominant sur les autres : repérer lequel permet de savoir comment vous communiquez avec le monde, mais surtout comment vous traduisez le monde à l'intérieur de vous ! Refaites l'exercice n°1 si nécessaire.

Essayez de visualiser, ressentir, entendre l'expérience le plus possible. Faites en sorte d'être immergé par ce bien-être. Fermez-les yeux et mettez-vous au calme. Entraînez-vous à repérer le canal qui prédomine.

Exercice pratique n°3

Voici un exercice proposé par Artefact, un membre rencontré sur un forum. Cet exercice vous permettra d'entrer rapidement dans un état positif :

« Chaque matin, mettez une chanson qui vous motive (moi, c'est « I'm so excited » des Pointer Sisters), et laissez-la tourner dans votre tête. L'idéal, c'est que vous ne laissiez pas la chanson se terminer.

En général, c'est lorsque l'on arrête la chanson avant qu'elle ne s'achève qu'elle tourne dans notre tête. De nombreux portables permettent de mettre une chanson en sonnerie de réveil, profitez-en !

N'hésitez pas à écouter la chanson dans des moments où vous êtes très excité/motivé/de bonne humeur. J'ai pourri quelques chansons de la sorte : elles me réveillaient quand je dormais très peu. Depuis, dès lors que je les écoute, elles me donnent mal au crâne... »

Ce genre d'exercice est très efficace. Il permet de jouer sur le canal sensoriel auditif. Si vous voulez que l'exercice soit plus puissant :

- ▶ dansez !
- ▶ chantez !
- ▶ regardez le clip et imaginez-vous être le chanteur !

Pourquoi faire ça ? Eh bien cela permet d'entrer rapidement dans un état de joie.

Exercice n°4

Imaginez une expérience négative, pas trop violente pour le moment, qu'elle soit gérable. Essayez d'entrer dans ce souvenir au maximum, comme indiqué dans l'exercice n°1.

Une fois que vous vivez l'expérience assez fortement, modifiez les submodalités (éléments) visuelles : si cette image vous paraît grande et colorée, rapetissez-la, rendez-la floue, éloignez-la de vous.

Si vous êtes associé, dissociez-vous. Faites en sorte de voir la scène comme un film où vous êtes l'acteur mais où vous ne ressentez-plus les sensations.

Modifiez les submodalités (éléments) auditives : si ce souvenir a des tonalités plutôt aiguës, rendez-les graves. Si les

sons sont forts, baissez-les ; s'ils vous semblent proches, éloignez-les de vous jusqu'à les rendre quasiment inaudibles.

Modifiez les submodalités kinesthésiques : si la sensation est froide, imaginez un courant d'air chaud qui traverse votre corps. Si vous sentez que votre respiration s'accélère, prenez de grandes inspirations. Si vous sentez que vous êtes crispé, décontractez-vous en vous concentrant uniquement sur votre respiration et la tonicité de vos muscles.

L'objectif dans cet exercice est de dénaturer votre souvenir négatif, de modifier l'impact qu'il a sur vous. Avec l'exercice des ancrages qui va suivre, vous pourrez faire en sorte de garder ce nouveau sentiment de bien-être.

Nous percevons le monde en fonction de nos sens. Toutes les informations sont retranscrites par nos canaux VAK. En jouant sur nos sens, on peut amplifier ces sensations ou les diminuer. Exemple : lorsque vous vous concentrez sur la douleur que vous avez (migraine, blessure à un genou...) n'avez-vous pas la sensation que la douleur est plus intense ?

L'objectif est donc, dans une situation de stress, d'essayer de dénaturer le souvenir, le rendre moins puissant. Lorsque vous saurez gérer les submodalités, vous apprendrez à gérer une situation dans la vie courante. Exemple : si vous êtes stressé avant un entretien, concentrez-vous sur les submodalités kinesthésiques, auditives, visuelles qui vous perturbent et modifiez-les, rendez-les ridicules...

Voici donc la première stratégie pour changer sa manière de communiquer avec soi-même : les submodalités. Le domaine suivant est compatible avec cette première stratégie, puisqu'il se sert également des sens.

Les ancrages personnels

Les informations extérieures entrent en nous grâce à nos sens, de manière positive ou négative. Notre humeur est souvent guidée par des ancrages. Il s'agit de l'association réalisée de manière inconsciente entre deux éléments.

Exemple : une musique triste vous fait penser à une ex-petite amie (ancrage négatif auditif). En reprenant l'exercice n°3 des submodalités, en vous remémorant la situation, vous ressentirez une grande forme, essayez ! (ancrage positif auditif)

L'odeur d'un bon gâteau pourrait vous rappeler de bons souvenirs d'enfance (ancrage positif olfactif), la vue du sang peut nous faire tomber dans les pommes (ancrage négatif visuel), et j'en passe. Ces exemples me sont venus naturellement.

Il existe des milliers (millions ? milliards ?) d'ancres (déclencheurs) qui provoquent des ancrages positifs ou négatifs. Nous créons des ancrages tout le temps.

Nous avons parlé de l'exemple de la morsure de chien : cet ancrage est puissant car il est associé à une douleur intense. Si nous reprenons les submodalités, il se peut que la personne ait associé ça à divers sens :

- ▶ visuel : la gueule du chien ;
- ▶ auditif : ses cris, ses pleurs, le bruit du chien ;
- ▶ kinesthésique : la douleur, les sensations.

N'est-ce pas une expérience terrible ? Pour d'autres, le chien est synonyme de compagnon fidèle, il est là lorsque nous

nous sentons seul. Il a partagé des expériences avec nous et il fait, pour beaucoup, partie de la famille.

On associe alors le chien à des images positives : il remue la queue et il nous inspire confiance. Les sensations kinesthésiques : le bien-être lorsqu'on le caresse, lorsqu'il nous lèche.

L'auditif peut nous agacer, certes : les aboiements peuvent être des inconvénients. Mais le cerveau a tendance à peser le pour et le contre : si les expériences positives sont plus nombreuses, alors elles l'emportent sur les aspects négatifs.

Tout est donc lié à l'expérience et aux ancrages. Nous associons nos expériences à nos sens. L'objectif de l'ancrage est par conséquent d'associer un sentiment puissant (le bien-être, la détente) à un stimulus kinesthésique comme le toucher, auditif comme la musique, ou visuel comme la vue d'un objet.

Nous utiliserons donc les submodalités. Le plus intéressant, c'est que l'ancrage pourra être réactivé plus tard. Si vous écoutez une musique, par exemple, cela réactivera l'ancrage que vous lui avez associé automatiquement !

Cette technique est extrêmement puissante. Le cerveau fonctionnant en associations, ce sont des raccourcis efficaces qui vous permettront de développer une confiance en vous et un bien-être quasiment instantanés.

Il est possible de créer un ancrage d'un état voulu (confiance en soi, par exemple) et de l'utiliser lorsqu'on le souhaite : lorsque vous abordez une femme, prenez la parole en public, etc.

Il est possible de créer un ancrage, entre un état voulu (confiance en soi) dans un moment donné (moment où vous

souhaitez cette confiance, par exemple, lorsque vous souhaitez aborder une femme).

Exercice n°1 sur les ancrages

L'ancrage sera ici kinesthésique (vous effectuerez une pression sur une partie de votre corps qui, une fois réancré, vous rendra cet état de confiance en vous), auditif (vous garderez en tête un air musical que vous appréciez, par exemple) ou visuel (vous visualiserez une image puissante).

J'aimerais que vous pensiez à un souvenir positif. Choisissez un souvenir fort. Ressentez alors le plaisir, la confiance, votre voix claire, les images, le bonheur.

Laissez votre esprit renforcer les images positives, rendre les sons plus harmonieux, les sensations agréables. Laissez-vous guider par la pensée positive. Une fois que ce souvenir positif est bien visible, palpable et audible, créez votre ancrage.

Par exemple, serrez votre poignet, pincez votre bras, et répétez ce son harmonieux et agréable dans votre tête. Fiez-vous à votre canal sensoriel prédominant, insistez dessus ! Attendez quelques minutes.

Essayez de recréer cet ancrage de la même manière : ressentez-vous cet état de confiance en vous ? Si c'est n'est pas le cas recréez la scène avec le maximum de submodalités, puis recréez ensuite le même ancrage. Attendez quelques minutes, revivez de nouveau la scène puis recréez le même ancrage.

Faites ceci jusqu'à ce que vous sentiez que l'ancrage est fort. L'objectif : lorsque vous vous sentez mal dans une situation, réactivez l'ancrage et vous retrouverez directement un sentiment de bien-être.

Votre cerveau aura créé une sorte de raccourci (imaginez les raccourcis sur un PC pour accéder à un programme ; votre programme à vous est votre état de bien-être, vous cliquez sur son icône et y avez accès).

Vous avez sans doute remarqué que les submodalités jouent un rôle important. Si vous reprenez les exercices de submodalités, vous pouvez donc créer un ancrage. Voyons un autre exercice associant submodalités et ancrages. Il ressemble un peu à l'exercice 4 de la partie submodalités.

Exercice n°2 sur les ancrages

Remémorez-vous une expérience négative et superficielle. Si vous voulez vaincre une phobie ou un stress que vous avez lors d'une situation particulière, par exemple.

Souvenez-vous, et revivez l'expérience en jouant sur les submodalités. Faites en sorte de pouvoir entendre, voir, ressentir l'expérience au maximum... Vous êtes dans cette expérience négative... Vous êtes associé, vous vivez l'expérience activement, de vos propres yeux...

Maintenant, j'aimerais que vous fassiez en sorte que, petit à petit, cette expérience soit de moins en moins visible : jouez sur les images (réduisez-les, floutez-les, mettez-les en noir et blanc, laissez libre cours à votre imagination...) puis les sons (baissez le volume, faites en sorte que les voix soient plus aiguës si elles sont graves, et plus graves si elles sont aiguës), puis les sensations (concentrez-vous sur la sensation de chaud/froid, sur votre sentiment de peur, d'angoisse).

C'est à ce moment là, lorsque vous ressentez ces sensations kinesthésiques, que vous devez vous remémorer une expérience positive où vous vous sentiez en pleine possession de

vos moyens. Petit à petit, vous créez une deuxième image, colorée, juste à côté de la première qui elle est réduite, en noir et blanc...

Vous amplifiez peu à peu les sons, les sensations ressenties dans la seconde image... Et plus vous vous concentrez sur cette expérience positive, plus elle empiète sur l'expérience négative. Et cette expérience qui vous a traumatisé s'estompe, encore et encore... Elle disparaît peu à peu... Et l'expérience positive est l'unique qui reste en tête...

Activez votre ancrage, qu'il soit kinesthésique, auditif ou visuel ! Vous pouvez le faire devenir auditif, kinesthésique et visuel. Il faudra simplement réussir à le reproduire de la même manière, lorsque vous souhaiterez revivre l'expérience.

Le vrai challenge est que l'expérience positive prenne totalement le pas sur l'expérience négative : amusez-vous à ÉCRASER l'expérience négative jusqu'à la faire disparaître. Vous ressentez alors un bien-être intérieur. L'ancrage a fonctionné et a supprimé le négatif.

À savoir

Afin qu'un ancrage soit efficace dans la durée, il est important de le réactiver souvent. S'il n'est plus efficace, recréez-en un nouveau en utilisant un souvenir ou une expérience différente. L'unique limite, c'est votre imagination. Nous en revenons aux croyances : si vous voulez que cela devienne réel, il faut y croire.

C'est d'ailleurs ce que nous allons voir dans la 3^{ème} partie. Votre cerveau vous réserve encore bien des surprises...

La puissance de l'autosuggestion

C'est une stratégie efficace et très utilisée en développement personnel. L'objectif de l'autosuggestion est d'appuyer sa pensée positive.

Il existe différentes manières d'apprendre à s'autopersuader, à s'autosuggestionner positivement : la méthode Coué en est une très bonne, nous en avons parlé un peu plus tôt.

Vous pouvez aussi créer votre propre exercice d'autosuggestion. Bastien Bricout, dans son livre *Devenez mentaliste*, en a créé un :

« Pensez à une autosuggestion négative (« Je n'ai pas confiance en moi »). À présent, imaginez-vous en train de prononcer à haute voix cette autosuggestion. Soyez spectateur de la scène comme si vous la regardiez sur un écran de télévision. Vous vous voyez en train de prononcer cette phrase désagréable ? Quelles sont les sensations que cela vous procure ? Imaginez que cette image négative de vous s'éloigne de plus en plus, que le son soit de plus en plus faible jusqu'à devenir muet... Observez comment l'émotion négative diminue à mesure que l'image devient lointaine et obscure. Lorsque vous ne ressentez plus rien et que l'image a complètement disparu, c'est que votre esprit a modifié le négatif et a réussi à le transformer en positif. »

Finalement, tout ce dont nous avons traité pour le moment revient à de l'autosuggestion, c'est notre manière de voir le monde qui change la donne. Si toutes les stratégies que je vous ai proposées pour le moment n'ont pas fonctionné, cela vient du fait que vous n'y croyez pas.

On en revient alors aux croyances et à la pensée positive. Quel est votre but ? Comment y parvenir ? La PNL ne traite pas le problème, elle trouve une solution, et cela a un avantage majeur : chercher le *pourquoi* d'une phobie, d'une peur, fait remonter les pensées négatives, les expériences qui vous ont causé du souci par le passé. En agissant de la sorte, on se met dans une position de dominé.

L'objectif de la PNL est de chercher une solution en survolant le problème, sans entrer dans les détails.

Exercice n°1

Prenez une feuille, écrivez dessus ce que vous cherchez à obtenir, l'objectif choisi, noir sur blanc. Pour ma part, j'ai utilisé cette stratégie lors de l'écriture de ce livre.

J'ai tout simplement écrit « 40 » sur une feuille que j'ai ensuite punaisée sur mon mur. Écrire 40 pages par semaine ! C'était mon objectif.

Vous pouvez vous dire que ça paraît beaucoup, ou encore que c'est une stratégie idiote et que le travail sera sans doute bâclé, mais ce n'est pas mon avis. Les raisons sont simples : cela me pousse à ne pas lâcher l'écriture, mais également à me fixer un objectif atteignable (avec des efforts.)

J'étais tout le long poussé par deux choses. Premièrement, je croyais dur comme fer à mon projet, et j'étais poussé par des images positives.

Deuxièmement, j'ai surtout imaginé les réactions de mes futurs lecteurs, et je ne voyais alors que du positif, car ma croyance forte en cet objectif me poussait à dire que j'apporterai de nombreuses choses à mes futurs lecteurs.

J'ai visualisé des commentaires positifs, des réactions de toute part, et bien entendu, le succès du livre. C'est pourquoi je suis arrivé à son terme, malgré des périodes plus difficiles où je me sentais forcément moins en forme. Peu importe, vous voici ici à lire ces pages.

Exercice n°2

Écrivez ensuite sur le même feuille ce qui changera lorsque vous aurez atteint cet objectif.

Exemple : « Lorsque j'aurai vaincu ma timidité, je me vois en train d'aborder une fille, de lui demander son numéro, et d'avoir un rendez-vous avec elle. Elle me trouve génial et on partage un moment super. » Ce souhait donne envie, non ?

Il est certain que vous rencontrerez des obstacles, mais tant que vous CROIREZ en votre objectif, vous réussirez à trouver des solutions.

Pour ce qui est de la timidité, je vous donne en ce moment même dans ce livre plusieurs solutions efficaces. Vous n'avez donc plus d'excuses.

Méthode EPC : état, processus interne et comportement extérieur

Il s'agit d'une autre stratégie qui permet de passer efficacement d'un état présent (stress, manque de confiance en soi) à un état désiré (confiance en soi, optimisme). Elle est un peu plus technique que les précédentes mais non moins efficace. Elle fonctionne bien sur moi. Elle consiste à modifier vos états et processus internes et comportements extérieurs. C'est-à-dire :

▶ **État interne** : retenons que l'état interne correspond au sentiment ressenti à un moment précis (peur, joie, stress...).

▶ **Processus internes** : retenons que les processus internes correspondent à la manière dont se manifestent les états internes (stress = accélération du rythme cardiaque, images négatives = voix intérieure, etc.).

▶ **Comportement extérieur** : retenons qu'il correspond à tous les indicateurs externes visibles : le langage corporel et la parole (muscles du visage tirés = fatigue, démarche rapide = stress, anxiété, débit de voix rapide ou voix chevrotante = stress, etc.).

La méthode EPC que j'ai moi-même développée repose sur la modification immédiate de nos états, processus internes et/ou comportements extérieurs, de manière positive. (Dans notre cas, il s'agira de transformer son stress/peur en confiance en soi.)

Comment se forment nos EPC ?

Il faut savoir que nos états internes, nos processus internes et nos comportements extérieurs sont indissociables. Cela signifie que si vous effectuez un changement sur l'un de ces trois éléments, il y aura une répercussion immédiate sur les deux autres !

Exemple 1

Je me tiens droit, je marche la tête haute, mon comportement extérieur change.

... Ce qui entraîne : de la confiance en moi (mon état interne change).

... Ce qui entraîne : un rythme cardiaque plus lent, des images positives dans mon esprit (mes processus internes changent).

Exemple 2

Je suis énervé (état interne), j'écoute de la musique pour me calmer.

... Ce qui entraîne : un ralentissement global causé par la musique : diminution du rythme cardiaque, décrispation, images positives, voix intérieure positive (mes processus internes changent).

... Ce qui entraîne : le fait que je commence à retrouver le sourire, à avoir les muscles du visage détendus (mon comportement extérieur change).

... Ce qui entraîne : la joie (état interne passant de l'énervement à la joie).

Le simple fait d'écouter de la musique entraîne chez la personne un changement intérieur et extérieur (la stratégie consistant à passer d'un état présent à un état désiré fonctionnelle).

Cependant, et si nous reprenons le premier exemple : je me tiens droit, je marche la tête haute (mon comportement extérieur change). À l'inverse, on peut penser : « *mais que vont penser les gens de ce comportement extérieur qui change ?* » (processus interne : la petite voix intérieure négative et nous pousse à avoir une croyance limitative).

... Cela entraîne : un état interne négatif (stress).

... Ce qui entraîne : des processus internes négatifs (respiration rapide, chaleur).

... Ce qui entraîne : une modification du comportement extérieur (vous ne vous redressez plus, vous vous recroquevillez sur vous-même, vous transpirez, etc.). Ce qu'il faut retenir de tout cela :

**« LE POSITIF ENTRAÎNE LE POSITIF
LE NEGATIF ENTRAÎNE LE NEGATIF »**

Exercice pratique n°1

- ▶ État interne : suis-je énervé ? Joyeux ? Stressé ?
- ▶ Processus interne : comment suis-je à l'intérieur de moi-même ? Ma petite voix me dit-elle des choses positives ou négatives ? Ai-je chaud ? Ma respiration est-elle calme et détendue ?
- ▶ Comportement extérieur : quels gestes, expressions me font dire que je suis dans tel ou tel état interne ?

Exercice pratique n°2

Essayez d'observer un changement de comportement chez vous, au cours de la journée : « J'étais énervé, me voici calme. Qu'est-ce qui a changé ? ».

Au cours de la journée, notre comportement varie constamment. Nous pouvons ressentir une pointe de stress supplémentaire si nous devons par exemple appeler un patron ou rédiger une lettre de motivation, puis revenir à un état de tranquillité après avoir terminé cette tâche.

En fait, ce qui modifie votre comportement n'est pas le monde, mais comment vous le percevez. Je me suis rendu

compte que je stressais davantage lorsqu'il y avait beaucoup de monde. Ma petite voix intérieure (processus interne) me disant « *c'est fou, le monde a l'air stressé, les gens ne semblent pas joyeux, je n'aime pas leur façon de me regarder* ». Cela engendrait un stress venu de nulle part !

Pour être maître de votre environnement, soyez maître de vos émotions. Ce n'est pas l'environnement qui s'adapte à vous, mais vous qui vous adaptez à lui.

Exercice pratique n°3

Observez des gens dans la rue : vous verrez que certains d'entre eux semblent tendus (état interne que l'on remarque grâce au comportement extérieur que sont les traits tirés et une démarche rapide, cadencée).

Vous pouvez également poser la question à vos proches et amis. Demandez-leur comment ils se sentent. Vous ne serez pas étonné d'apprendre qu'ils ne sont effectivement pas de bonne humeur (état interne), qu'ils sont mal à l'aise (processus interne) et qu'ils ont des expressions de visage propres à leurs émotions (comportement extérieur).

Nous ne pouvons pas gérer le monde extérieur, mais nous pouvons gérer notre réalité intérieure et la manière dont nous percevons notre carte du monde. C'est notre réalité intérieure qui change la réalité extérieure.

Comment changer nos EPC ? Pour ma part, j'utilise une stratégie qui agit directement sur les processus internes.

J'ai remarqué que lorsque j'étais dans une situation de stress, c'est comme si quelqu'un accélérât le tempo à l'inté-

rieur de moi. C'est assez curieux à expliquer, mais je sens que tout s'accélère.

Je me suis rendu compte que mon comportement revenait au calme lorsque j'agissais directement sur ce rythme interne en jouant avec mon doigt sur ma cuisse à une certaine cadence (comportement extérieur). Ceci a alors un impact sur mes processus internes (rythme du cœur de plus en plus bas, changement de température de du corps).

J'avais d'un seul coup moins chaud, moins de stress, mon état interne passant alors du sentiment d'anxiété à sentiment d'apaisement.

Exercice pratique n°4

Dans une situation de stress importante, rappelez-vous d'une musique apaisante, qui vous calme, puis essayez de changer de comportement extérieur : levez la tête, tentez de marcher de manière fluide, relativisez ce changement de comportement (pensée positive). Avec le temps, vous apprendrez à changer d'état interne rapidement. Cela implique :

- ▶ Un changement de comportement extérieur : je me tiens droit, la tête haute, je marche lentement (je peux jouer avec le tempo de cette musique sur ma cuisse, par exemple).
- ▶ Un changement de processus interne : je change la cadence de cette musique intérieure, je me concentre sur ma respiration.
- ▶ Un changement d'état interne : je me sens de mieux en mieux, je m'apaise (je passe du stress à l'apaisement).

Conviction et détachement

Cette stratégie est surtout destinée à la séduction. Je me suis toujours demandé s'il existait un point commun entre tous les séducteurs que j'ai pu rencontrer ou observer.

Mais c'est aussi et surtout en analysant mes propres expériences, en séduisant telle ou telle personne, je me suis demandé quelle attitude, quel comportement avait pu me permettre ou non de tirer profit de mes capacités, et de séduire.

La réponse, je pense l'avoir trouvée lorsque j'ai pu comparer l'attitude que j'ai eue lorsque j'ai « tenté » d'aborder une fille en boîte de nuit la première fois, et celle que j'ai adoptée lorsque j'ai « réussi » à en séduire une, quelque temps plus tard.

Dans un premier temps, l'approche était très hésitante : j'étais crispé, mon sourire était figé (comportement extérieur qui trahissait mon état interne !), je ne savais pas quoi dire, j'avais presque la sensation qu'il fallait que je m'excuse d'aborder cette personne !

Puis, je me suis revu sur la piste de danse, en train d'embrasser une fille et de récupérer son numéro de téléphone. Mon approche était alors calme et détendue, je n'ai même pas pensé à une phrase d'accroche ou à une manière de l'aborder : je l'ai fait, c'est tout.

J'ai fini par me rendre compte que j'étais tout simplement détaché de l'événement. Il n'y avait pas d'enjeu ! J'abordais parce que j'avais envie d'aborder, et surtout, je ne me demandais pas quelle attitude adopter si j'essuyais un échec.

On appelle cela **le lâcher prise**. Ce qu'on lâche finalement, c'est son ego. C'est exactement l'objectif recherché en séduction. Le fait est que la plupart des hommes ont le sentiment que s'ils sont rejetés par la gente féminine, cela vient d'eux, de qui ils sont.

C'est une fausse croyance : les femmes ne rejettent pas les hommes à cause ce qu'ils sont, mais à cause de la valeur qu'ils démontrent. Si l'approche est hésitante, timide, voire négative, alors la femme la rejettera.

Rappelez-vous : le positif entraîne le positif, le négatif entraîne le négatif. Amusez-vous à observer les acteurs charismatiques. Tout passe par l'attitude et un langage corporel maîtrisé ; en fait, ils semblent être détachés de l'événement. Tout semble couler de source.

Le secret ? La dissociation ! Nous en avons parlé un peu plus haut, dans les submodalités. À partir de ma propre expérience, j'ai pu me rendre compte que je suis davantage détaché lorsque je me fie plus à mon interlocuteur qu'à ma propre attitude. Cela permet de se dissocier.

Dans une situation de séduction, l'objectif premier sera donc de vous fier entièrement à l'attitude de l'autre (dans la seconde partie, *Communication interpersonnelle*, nous verrons comment se synchroniser avec autrui).

Exercice pratique

Commencez par entrer en contact avec un maximum de gens, sans avoir de but précis si ce n'est que de dialoguer. Demandez l'heure, par exemple, à un maximum de personnes, puis votre route. À partir de là, efforcez-vous de vous concentrer sur l'autre et sur ce qu'il vous dit.

Pour être détaché, il faut que vos demandes ne vous posent plus de soucis (vous êtes dissocié de vos émotions), il faut donc surtout savoir « affronter » le regard de l'autre. Si vous échouez, dites-vous « *échouer n'est pas tomber, mais ne pas savoir se relever* ».

La deuxième étape consiste à savoir gérer... votre petite voix intérieure ! C'est le principal obstacle à un détachement complet de l'événement. Si vous abordez une femme dans la rue ou en soirée, c'est votre petite voix qui vous martèlera sans cesse des phrases telles que : « *cette fille va penser que je suis lourd !* », « *je ne devrais pas l'aborder parce que...* », « *je ne mérite pas d'avoir une femme comme elle* », etc.

Si cette voix vous pousse à adopter des croyances limitatives et fausses comme « *je suis nul, je ne mérite pas cette fille* », l'objectif sera de faire résonner une seconde voix dans votre esprit.

Celle-ci ira dans l'autre sens, elle vous poussera à agir, à être positif. En vous concentrant un peu, vous pourrez pousser cette voix à prendre le dessus sur l'autre et pourrez alors diminuer le son de la première voix jusqu'à ce qu'elle paraisse ridicule et s'éteigne.

Dès lors, c'est la seconde voix qui prendra les commandes. Et vous agirez. Comme nous l'avons vu tout au long de cette première partie, tout est une question de croyances !

Je n'étais pas aussi détaché que cela lorsque j'étais au collège. Je n'ai véritablement connu le succès auprès des femmes qu'à partir du lycée. Mon système de croyances... voilà ce qui a changé. Cette stratégie à elle seule peut vous aider à vaincre vos peurs de l'autre, et surtout votre peur des femmes.

Je pense même qu'il est essentiel d'agir de manière détachée, c'est terriblement attractif (nous verrons dans la partie *Séduction* pour quelle raison l'attitude détachée est primordiale).

À présent, ouvrons-nous un peu plus à l'autre... Nous entrons peu à peu dans la communication interpersonnelle.

S'ouvrir aux autres

C'est ce qui conclura notre première partie. Cette stratégie est extrêmement puissante, elle est également tournée vers la solution. Les stratégies précédentes sont centrées sur la communication intrapersonnelle, qui favorise une approche tournée vers les autres.

La stratégie que nous allons voir s'adresse donc à ceux cherchant à vaincre leurs peurs liées à l'autre : la timidité, la phobie sociale, la peur de séduire. Vous devez toujours lier pensées positives et croyances fortes :

« Je vais vers l'autre et c'est génial. J'ai envie de vaincre mes peurs, je vais donc aborder, communiquer avec les autres. De cette manière, je vais changer mes croyances qui me limitent. Mes peurs sont fondées sur des échecs passés et sur la peur du rejet, mais je crée moi-même ces images négatives, je m'imagine être repoussé. C'est en créant le négatif qu'on le provoque. »

L'avantage supplémentaire lorsque l'on s'ouvre à l'autre, c'est aussi de pouvoir comprendre la stratégie interne qui est établie en chacun de nous. On peut analyser ce qui se passe à l'intérieur de l'autre, ce qui lui permet d'être à l'aise socialement par exemple.

Dans cette première partie, nous avons appris à changer notre système de croyances, à comprendre les mécanismes de notre cerveau, à jouer sur les submodalités et à créer des ancrages efficaces dans le but de changer nos états internes, nos croyances et la perception que nous avons du monde.

Si l'on devait résumer cette première partie, il s'agit finalement d'apprendre à s'observer de l'intérieur. Cette observation minutieuse permet de déceler les failles des « programmes » propres à chacun. La seconde partie consistera, elle, à définir et cerner les subtilités des programmes internes des autres.

Ceci se fera également par l'observation minutieuse de l'autre. On appelle ça la calibration.

Vous pouvez déjà commencer à entrer dans le vif du sujet en observant les comportements des groupes qui vous entourent. Faites-le sur des gens que vous ne connaissez-pas, cela vous permet de ne pas avoir d'à priori.

Observer votre famille n'aura pas forcément un grand intérêt, dans la mesure où vous savez déjà comment chaque personne fonctionne et que vous vous êtes déjà forgé une opinion forte à leur sujet.

L'observation minutieuse des groupes et des individus permet également de comprendre la dynamique sociale : vous vous rendrez rapidement compte qu'il y a un leader, qui influence de manière partielle ou totale son groupe. À partir de là, l'objectif sera de comprendre ce qui fait de lui un leader. N'aimeriez-vous pas être à sa place ? Peut-être l'êtes-vous déjà.

Voilà où je veux vous emmener : à cette place de leader, où vous contrôlez l'interaction, vous êtes une personne empathique et charismatique. Vous garderez, bien entendu, vos

traits de caractère, vous serez simplement une version améliorée de... vous-même.

C'est parti !

Communication interpersonnelle

Communiquer efficacement avec autrui

C'est le deuxième axe de notre aventure mentalistique qui est, à mon sens, au moins tout aussi important que le premier, que ce soit dans notre vie en société qu'en séduction.

Comment mieux communiquer avec autrui ? Il existe de nombreuses stratégies en PNL qui permettent d'améliorer notre manière d'interagir avec les autres.

L'objectif n'est pas uniquement de vous enseigner l'art de la rhétorique (savoir bien communiquer) mais également d'apprendre à vous adapter à votre interlocuteur : la communication efficace, c'est aussi et surtout faire en sorte d'être en osmose avec son protagoniste.

C'est de cette adaptation que naît la communication efficace, ou non. Les groupes de personnes que vous observerez ont les mêmes codes sociaux : même niveau de langage, même phrasé. Ils sont synchronisés les uns aux autres, et c'est cette subtilité qui fera de vous un bon communicateur. L'adaptation... puis la prise de contrôle.

Dans cette partie, nous apprendrons donc :

- ◆ à comprendre notre interlocuteur (observation);
- ◆ à s'adapter à lui ;
- ◆ à l'influencer ;
- ◆ à gagner son intérêt.

... puis à séduire ! Si tel est votre désir.

Comprendre notre interlocuteur

Dans les trois prochains chapitres, nous apprendrons à cerner notre interlocuteur. Dans un premier temps, nous parlerons du *cold reading*.

Le mentaliste utilise des astuces permettant de faire croire à l'autre qu'il l'a parfaitement cerné. Il est le roi pour donner cette illusion. Cette technique dite de « lecture à froid » peut être utilisée partout, que ce soit en séduction ou avec vos proches.

Forcément, nous nous attarderons sur ce principe à l'usage de la séduction. De cette manière, vous apprendrez à observer minutieusement votre cible, à soutirer des informations et à les interpréter efficacement. Si vous êtes fan de la série *The Mentalist*, le héros, Patrick Jane, utilise cette technique à chaque épisode !

Grâce à elle il analyse les indices, observe minutieusement les attitudes et réussit à « décoder » la personnalité des victimes, tout comme celle des présumés coupables.

Nous parlerons ensuite des mouvements oculaires puis des prédicats (les mots utilisés par la personne), cela nous permettra d'entrer un peu plus en contact avec l'esprit de notre protagoniste. Ce sont deux outils très utilisés par les praticiens en PNL.

Nous concluons sur l'analyse du langage non verbal et des micro-expressions. Le corps trahit ou plutôt traduit nos pensées ; grâce à ces analyses, l'autre n'aura plus de secret pour vous, dans les situations quotidiennes comme en séduction.

S'adapter à l'autre

Nous ne communiquons pas de la même manière avec un ami, un enfant, ou avec notre patron. La partie « s'adapter à l'autre » traitera de la synchronisation.

Se synchroniser, c'est adopter le mode de communication de l'autre, ou tout au moins s'en approcher. C'est en quelque sorte se brancher sur la même longueur d'onde que notre interlocuteur. Il s'agira donc de se synchroniser verbalement (utiliser les mêmes mots), para-verbalement (parler avec le même ton, la même intonation...) et de synchroniser le non verbal (effectuer les mêmes gestes, attitudes).

Vous vous fondrez alors plus facilement dans les différents environnements. L'adaptabilité à autrui permet d'être accepté par celui-ci, c'est une qualité à ne surtout pas sous-estimer.

Cela vous permettra de briller en société et d'être une personne appréciée, Bien entendu, cela permet aussi d'éliminer les barrières entre vous et le groupe ou l'individu en face de vous.

Peu à peu, vous deviendrez le leader logique de l'interaction, et ce leadership vous permettra de guider la conversation et de donner le rythme. À partir de là, vous pourrez influencer les autres. C'est le sujet de la partie 3.

Influencer autrui

Lorsque nous aurons « capté » les attentes de notre cible, l'objectif sera de faire en sorte qu'elle accepte aussi nos codes, qu'elle entre un peu plus dans notre réalité.

Toute communication a un but. L'objectif sera de savoir quel est le vôtre.

- ▶ Obtenir un rendez-vous ?
- ▶ Obtenir une faveur ?
- ▶ Gagner son intérêt ?
- ▶ Etc.

Nous nous tournerons encore un peu plus sur une communication efficace à l'usage de la séduction. Après nous être synchronisés, nous utiliserons le recadrage. Recadrer revient à détourner une phrase, une idée clé, à notre avantage. C'est une méthode couramment utilisée par les experts en influence, et les politiques utilisent cet instrument pour manipuler leur auditoire.

Peu à peu, nous nous fondrons dans la peau de quelqu'un de séduisant, attractif... Il sera alors temps pour nous de parler des *patterns*. Un pattern est une émotion, un sentiment créé à partir d'une situation décrite.

C'est une technique puissante qui vous permettra de faire vivre des émotions intenses, la seule limite sera votre imagination. Les patterns sont utilisés en hypnose conversationnelle, et vous allez enfin avoir accès au subconscient de votre interlocuteur. Technique à ne pas mettre entre les mains de tous...

Analyser l'interlocuteur avec le cold reading

Le *cold reading* peut être utilisé en séduction comme dans la vie courante. C'est un excellent moyen de bluffer les plus sceptiques.

Cette technique permet de faire croire à votre cible que vous êtes capable de lire dans ses pensées. C'est ce qu'utilisent les médiums du monde entier. J'ai malheureusement une révélation à vous faire : les médiums n'existent pas ! Non, ces professionnels du sensationnel utilisent en fait le cold reading, qui combine :

- ▶ probabilités et statistiques (effet Barnum) ;
- ▶ observation minutieuse de l'individu ;
- ▶ interprétation.

Cette lecture est dite froide, car elle repose sur l'observation directe contrairement au *hot reading* (également utilisé par les médiums) basé sur des recherches d'informations sur la personne au préalable (sur Internet, entre autres).

Les meilleurs vendeurs utilisent aussi le cold reading. Aucun don extrasensoriel n'est nécessaire, juste une bonne capacité d'analyse et d'interprétation. Imaginez que vous puissiez révéler à votre cible ses différents traits de caractère en quelques minutes... Et bien c'est possible avec le cold reading.

Le principe

Ce qui fera de vous un expert en cold reading, c'est votre capacité à savoir analyser, à vous fier aux probabilités et à interpréter ce que vous observez chez la personne. Je vais vous donner les premières clés qui vous permettront d'obtenir des résultats très convaincants.

En séduction, l'objectif est clairement de faire comprendre à la cible que vous la connaissez, qu'elle n'a pas de secrets pour vous, de faire parler vos talents de mentaliste de manière concrète.

Voici les principes à suivre qui vous permettront de maîtriser la technique de la lecture froide :

- ▶ soyez observateur ;
- ▶ soyez à l'écoute ;
- ▶ croyez en ce que vous avancez, montrez une totale confiance en vous et en vos propos ;
- ▶ donnez à votre cible l'impression que vous savez plus de choses sur elle qu'il n'y paraît ;
- ▶ ne dévoilez pas tout d'une seule traite, gardez-en sous le coude : elle appréciera d'autant plus la conversation et vous laissera pénétrer d'avantage dans son « intimité psychique ». Vous accumulerez encore des informations et votre analyse sera encore plus approfondie ;
- ▶ apprenez à jouer le chaud et le froid ;
- ▶ fiez-vous à votre intuition ;

▶ soyez créatif mais restez vague si vous n'êtes pas sûr de votre analyse. Si vous vous trompez, dites-lui que vous avez juste ressenti ces choses, restez optimiste et continuez l'analyse.

Calibration

La calibration, c'est l'observation minutieuse de la personne, de son comportement, de sa manière d'interagir avec son espace. L'observation est l'arme la plus redoutable du mentaliste. Vous pouvez récolter une quantité impressionnante d'informations chez votre interlocuteur en observant :

- ▶ son visage (cheveux, dents, maquillage, yeux) ;
- ▶ ses vêtements (couleur, forme, accessoires, qualité du vêtement) ;
- ▶ ses chaussures (type, couleur, marque) ;
- ▶ son comportement (manière de s'exprimer, gestes/attitude, poignée de main, expressions du visage).

Le langage corporel indique si votre cible est timide ou extravertie. Prenez en compte l'environnement ainsi que le contexte : si vous venez de rencontrer la personne, elle sera forcément moins à l'aise, plus courtoise ou au contraire, plus fermée.

Vous pouvez également vous référer au chapitre sur le langage corporel afin d'étayer vos propos.

Le niveau de langage peut également vous indiquer de nombreuses choses : pour le moment, gardez l'œil et l'oreille

ouverts, ayez une écoute active, ne laissez passer aucune information, continuez de poser de nombreuses questions...

Interprétation

Observer, c'est bien ; analyser et comprendre, c'est mieux. On dit souvent que lors de la première rencontre les 30 premières secondes sont primordiales, et il n'y a rien de plus vrai ! L'objectif, comme nous avons pu en parler, c'est de partir d'un œil positif (la pensée positive, toujours).

Le véritable objectif lors d'une nouvelle rencontre, c'est de faire preuve de neutralité, de ne jamais partir avec des à priori. Fiez-vous à votre intuition, celle-ci vous guidera souvent (voire toujours) dans la bonne direction.

Au fil du temps et avec de l'entraînement, vous réussirez même à deviner la profession de la personne, comme sait faire Derren Brown, le plus célèbre des mentalistes. Commencez vos phrases par « *je pense que* », « *je crois que* », « *j'ai la sensation que tu* », « *je t'imagine bien* »...

Entre spéculation et intuition, il n'y a parfois qu'un pas. Mettez de côté vos à priori, observez le langage corporel lorsque vous pensez dire vrai, puis approfondissez cette idée. Vous n'aurez pas forcément 100% de réussite, c'est comme avec l'horoscope, au final : si votre taux de réussite est élevé, votre auditoire sera bluffé.

Entraînez-vous également en regardant des photos, on peut également définir la personnalité d'un individu de cette manière.

Technique d'interprétation

J'utilise une stratégie qui me permet d'interpréter et de comprendre comment fonctionne la personne que j'ai en face de moi. C'est tout simplement d'imaginer son comportement dans la vie de tous les jours : c'est faire preuve d'empathie ! Posez-vous les questions suivantes.

▶ En me fiant à mon intuition, mon ressenti, comment se comporte cette personne avec ses amis ? Avec sa famille ? Avec elle-même ?

▶ En me fiant à mon intuition, mon ressenti, quels sont les hobbies de cette personne ?

▶ Est-elle sportive ?

▶ Est-elle tournée vers la famille ?

▶ Est-elle solitaire ?

▶ Est-elle intellectuelle ?

▶ En me fiant à mon intuition, mon ressenti...

▶ Est-elle célibataire ?

▶ Est-elle fêtarde ?

▶ Est-elle à la recherche d'une relation stable/aventure ?

Le ressenti mène souvent à la vérité. Inconsciemment, notre cerveau catégorise, insère les individus dans des cases.

On peut s'en réjouir ou s'en attrister, mais c'est un fait : tout individu, bien qu'il soit unique physiologiquement et psy-

chologiquement, partage bien des points communs et des codes avec d'autres personnes. C'est d'ailleurs de cette manière que se créent les affinités chez les personnes !

Le mentaliste cerne les aspirations, les peurs, les désirs. Voilà pourquoi bien des médiums réussissent à bernier les gens avec leur fausse interprétation de l'avenir (tarologie, chiromancie). L'objectif du cold reading en séduction est clair : dire à la cible de qu'elle veut entendre.

C'est un jeu de séduction qui commence à s'installer lorsque l'on fait du reading, et beaucoup de femmes vous avoueront que la qualité de rêve chez un homme, c'est de pouvoir les comprendre.

Ce n'est pas donné à tous. Le mentalisme peut vous donner ce « pouvoir » : comprendre une femme tout en adoptant une attitude d'homme fort vous place directement sur un piédestal. Elle cherchera alors à en savoir plus sur vous et se confiera davantage.

Le cold reading tout comme la synchronisation donne accès à ce qui est sans doute le plus important et le plus sensible à obtenir de quelqu'un : sa confiance. C'est pour cela qu'il faut utiliser ces outils en n'oubliant jamais que cette personne vous accorde un privilège immense.

Le mentaliste humaniste est aussi quelqu'un d'intègre, ne trahissez pas la confiance que l'autre a en vous.

Poser les bonnes questions

Pour le moment, nous avons essentiellement parlé de cold reading pur, effectué par calibration de la cible. Mais poser des questions est aussi un excellent moyen de guider votre analyse.

Ne lancez pas non plus un questionnaire : le but lorsque vous faites du CR en séduction, c'est d'obtenir des informations qui touchent tout particulièrement votre cible, des thèmes phares comme sa vie et l'amour par exemple.

Touchez les cordes sensibles, jouez sur les émotions, toujours. Posez les questions adéquates qui vous permettront d'étayer encore un peu plus votre cold reading. Voici deux exemples de questions efficaces qui vous permettront d'en savoir plus sur votre interlocuteur/interlocutrice.

« Que fais-tu dans la vie ? »

Sans entrer dans les détails, le but est seulement de se donner une idée de l'importance que prend le travail dans la vie de votre cible, si elle a une bonne situation, si elle est ambitieuse.

Pour certaines, le métier n'est pas une priorité : ces femmes attachent plus d'importance à l'amour et à la fondation d'une famille qu'à leur vie professionnelle, qu'elles sont prêtes à laisser de côté. « L'ambitieuse » est sûrement plus préoccupée par sa réussite professionnelle. Les deux cherchent évidemment à s'accomplir dans tous les domaines, mais à différents niveaux, à différents degrés d'importance.

L'âge est également à prendre en compte : une femme de 30 ans ambitieuse se pose aussi des questions sur sa vie sentimentale.

« Quelles sont tes activités favorites ? »

Faire tourner la discussion autour de ses activités est une bonne chose. Si elle a une multitude de loisirs, elle est évidemment pleine d'énergie. Si elle attache une importance particulière aux livres, elle est curieuse, et jouer avec son imagination

et sur des anecdotes serait une bonne chose. Si elle pratique un sport, elle aime se dépenser et prendre soin d'elle : vous avez à faire à une femme de caractère. Etc.

Vous avez compris le principe ? Il est important d'écouter et d'interpréter. Vous vous tromperez peut-être mais peu importe, l'important est de développer votre intuition. En se fiant à ces informations, nous pouvons déjà démarrer un cold reading.

« Tu sais t'amuser mais aussi être rigoureuse dans ton travail (en imaginant que vous la rencontrez dans une boîte = atmosphère de détente, et qu'elle a une « bonne situation professionnelle »), tu es dynamique et te donnes des objectifs dans la vie (sportive et travailleuse), tu t'intéresses à une multitude de choses, tu attaches de l'importance aux gens et à leur manière de penser. (Si elle vous dit qu'elle aime la lecture.) »

Voici maintenant des exemples de questions concernant l'amour.

« **Quel genre de relation cherches-tu ?** »

Si elle vous dit qu'elle cherche une relation stable, cette fille est mature, elle sait où elle en est, cherche à construire une relation solide et a déjà sûrement envisagé le fait d'avoir des enfants.

Si elle avant tout à s'amuser, elle a très certainement vécu une rupture difficile (probabilités et statistiques) et cherche bien souvent ce qu'on appelle un *rebound guy* (un homme qui la remettra en scelle sentimentalement). L'âge est un indicateur : par exemple, à 20 ans, on cherche bien souvent à s'amuser, à accumuler les expériences.

« Ta plus longue relation ? »

Relation courte (5-6 mois maximum) : instabilité émotionnelle, manque de confiance en elle. Il est probable qu'elle se sépare par jalousie possessive, à cause d'un caractère fort (repérable facilement en général) ou de tromperies à répétition (probabilités).

Relation longue (plus de 6 mois) : elle a une bonne expérience de la vie de couple, elle attache une importance particulière à la fidélité, au partage au sein d'un couple.

« Tu n'es plus avec ton ex... Pourquoi ? »

Vous allez pouvoir avoir une vue d'ensemble de son comportement au sein d'un couple, il est important d'écouter activement.

« *Il m'a quitté, car j'étais trop possessive* ». Une femme possessive a peu confiance soit en son copain, soit en elle (ou les deux).

Si elle vous dit « *Je l'ai quitté parce que je ne le voyais pas assez* », elle ne veut pas rêver sa relation, elle a besoin de preuves d'amour ; ça cache certainement un manque d'assurance également.

Si elle vous dit « *On ne cherchait pas les mêmes choses* », elle sait ce qu'elle veut et arrive à se détacher de la situation émotionnellement parlant. Si c'est elle qui l'a quitté, elle n'hésite pas à prendre des décisions. Grâce à ces informations et toutes celles que vous avez pu collecter au fur et à mesure de la conversation, vous avez de quoi établir un profil psychologique global.

Lorsque l'on pose des questions, l'objectif est de trouver une suite de TRUISMES (vérités évidentes) puis d'approfondir, en se laissant guider par son intuition et en observant la cible : si elle valide corporellement vos dires, vous êtes dans le vrai. Les questions sont importantes, mais si vous n'êtes pas sûr, vous avez également un allié de taille : l'effet Barnum !

Probabilités et statistiques : l'effet Barnum

Le but est de divulguer un ensemble de vérités générales, propres à toutes les femmes. À la base, l'effet Barnum a été créé par Forer, un psychologue qui a réalisé une expérience très intéressante que voici : il donna un questionnaire à plusieurs étudiants, dont le but était d'évaluer leur personnalité. Il n'existait en réalité qu'un seul résultat à ce test, mais malgré cela tous les élèves avouèrent qu'ils se reconnaissaient dans ce profil unique !

Ce principe peut être utilisé en séduction, il existe un grand nombre d'évidences comme :

- ▶ « Je sens que tu as besoin d'être aimée et admirée, et pourtant tu es très critique avec toi-même » ;
- ▶ « Par moment tu es très extravertie, bavarde et sociable, tandis qu'à d'autres moments tu es introvertie, réservée » ;
- ▶ « Tu es souvent pensive, tu te poses régulièrement des questions » ;
- ▶ « Tu veux paraître forte, mais au fond, tu es quelqu'un de sensible » ;

▶ « Tu as besoin d'être soutenue dans ce que tu fais et d'une oreille attentive » ;

▶ « Tu as connu une expérience qui t'a changée, et que tu t'en rendes compte ou pas ton caractère a évolué grâce à ça » ;

▶ « Tu veux rester fidèle à l'enfant que tu étais dans le passé ; que tu aies vécu des expériences douloureuses ou non, tu veux rester authentique et honnête avec toi-même » ;

▶ « Tu aimerais être plus forte que tu ne l'es, car il existe une vraie sensibilité chez toi ».

Validation corporelle

C'est ce que l'on peut qualifier de validation indirecte. Lorsque vous effectuez une lecture froide sur quelqu'un, observez son langage corporel.

Si vous visez juste, l'interlocuteur (dans notre cas l'interlocutrice, la cible) aura tendance à acquiescer, à lever les sourcils, à faire les gros yeux ou justement à les plisser.

Vous pouvez également observer ses bras qui se croisent ou son corps qui s'éloigne ; dans ce cas-là, demandez-lui seulement si elle a peur de votre analyse ou si elle est sceptique. Les sourires sont généralement bon signe, vous visez juste et cela l'amuse.

Quoiqu'il arrive, synchronisez-vous avec la personne, votre analyse ne doit pas être psychologique mais plutôt amusante et anecdotique. Votre langage corporel doit être souple et relâché.

Le corps peut aussi traduire une certaine anxiété : cela peut vouloir dire que vous visez juste et qu'elle a quelque chose à cacher. Libre à vous d'approfondir sur le sujet ou pas.

À vous de jouer

Rappelons les étapes que vous devez effectuer.

▶ Calibrez : observation de la tenue, des accessoires, et du comportement.

▶ Interprétez : laissez parler votre intuition, votre empathie, imaginez la personne dans des situations de la vie quotidienne.

▶ Fiez-vous à l'effet Barnum.

▶ Effectuez les validations corporelles.

Si pendant une conversation, vous vous apercevez qu'elle parle beaucoup de ses relations avec sa mère, vous pouvez l'interrompre et lui dire :

« – Excuse-moi si je me trompe, mais j'ai la sensation que tu es très proche de ta maman, que tu entretiens une relation particulière avec elle (validation corporelle, elle acquiesce)

– Oui, c'est vrai ! Elle est très importante pour moi, je n'arrête pas d'en parler, j'avoue.

– En effet, mais je pense surtout que tu es proche de ta famille en général... Je veux dire, qu'à mon avis tu ne conçois pas ta vie sans enfants, mais je me trompe peut-être !

– (Elle sourit) C'est clair ! Impossible sans un enfant, une maison, tout ça... »

Le cold reading est donc de l'observation minutieuse mais aussi et surtout... de l'entraînement. À vous de jouer !

Mouvements oculaires, predicats

Vous rappelez-vous ? Je vous avais expliqué, avec les sub-modalités, que toutes les informations qui entrent dans notre cerveau passent par nos sens, et que c'est de cette manière que l'information est traitée et que l'on interagit avec le monde.

Il existe une stratégie permettant de comprendre de quelle manière la personne code l'information dans son cerveau : les mouvements oculaires.

Les mouvements oculaires

Comment est-ce que ça fonctionne ? C'est simple. Le mouvement des yeux est un indicateur du système de représentation de la personne. Pour commencer, dites-vous que :

- ▶ lorsque la personne regarde en l'air, à gauche ou à droite, elle active ses représentations visuelles ;
- ▶ lorsqu'elle regarde latéralement, à gauche ou à droite, elle active ses représentations auditives ;
- ▶ lorsqu'elle regarde en bas, il s'agit des représentations kinesthésiques et émotionnelles (auditives internes).

En fait, nos mouvements oculaires sont des raccourcis. Ils permettent de se remémorer une expérience, on met alors en avant un sens prédominant.

Si l'on arrive à observer quel sens est le plus souvent utilisé par la personne, grâce à ses mouvements oculaires, on pourra alors comprendre comment elle analyse l'information en priorité.

On peut également détecter si la personne invente une image, un son, ou si elle ressent des sensations kinesthésiques. Par exemple, lorsque l'interlocuteur regarde en haut à droite (voir image ci-dessus) il s'agit d'un visuel construit, l'image est créée de toutes pièces par son cerveau.

L'auditif construit s'effectue lorsque la personne regarde sur sa droite, dans la lignée des oreilles. Un ressenti physique s'observe lorsque la personne regarde en bas à droite. Le raccourci vers la partie du cerveau qui traite les informations kinesthésiques se fait alors.

Lorsque nous regardons à gauche, nous faisons davantage appel à nos émotions, à un ressenti passé. En haut à gauche, il s'agit d'un visuel remémoré. On se rappelle alors d'images liées à l'expérience.

Une expérience auditive remémorée s'effectue dans la lignée des oreilles, lorsque la personne regarde sur sa gauche. L'auditif interne (le dialogue interne) lié aux ressentis pendant l'expérience s'effectue lorsque la personne regarde en bas à gauche. À noter que la gauche la droite peuvent être inversées.

Exercice pratique n°1

Demandez à une personne de se rappeler de sa maison d'enfance (visuel remémoré ? auditif remémoré ? auditif intérieur ?) Il y a plus de chances pour que la personne regarde à gauche.

Si elle regarde à droite, ça ne veut pas nécessairement dire qu'elle ment, mais plutôt qu'elle cherche à se rappeler de souvenirs qu'elle n'a plus en tête.

Est-ce qu'elle regarde plus en haut ? Latéralement ? En bas ? Est-ce qu'elle regarde sur sa gauche ? (Elle se souvient bien) Sur sa droite ? (Elle crée l'information)

Si vous n'arrivez pas à savoir si sa gauche et droite sont inversées, retentez l'expérience en demandant plusieurs choses (le souvenir d'une musique, son premier baiser...).

Exercice pratique n°2

Demandez à la personne d'imaginer la Tour Eiffel à l'envers, d'imaginer le bruit qu'elle ferait si elle s'écroulait et ce qu'elle ressentirait si elle lui tombait dessus. L'objectif est de vous entraîner à repérer les mouvements oculaires.

Exercice pratique n°3

Lors d'une conversation anodine, repérez les mouvements oculaires de vos interlocuteurs. Où regardent-ils en priorité ? Notez-le sur une feuille, jouez le jeu. Sans doute vous demandez-vous à quoi bon faire cela ; tout simplement pour repérer le canal prédominant (visuel, auditif ou kinesthésique) de la personne !

Grâce aux submodalités, rappelez-vous, nous avons réussi à cerner nos stratégies internes et à les changer durablement. En repérant le canal sensoriel prédominant, vous pourrez apprendre à caractériser les différents profils sensoriels.

Les personnalités à dominante visuelle

Chez ces personnes, l'apparence est primordiale. Elles chercheront à se présenter sous leur meilleur jour. Elles aiment voir les choses, dessiner. (N'avez-vous jamais surpris un de vos proches vous montrer la taille d'un objet avec ses mains ?)

La personne visuelle cherche également le contact visuel, elle pense que les yeux sont le reflet de l'âme (ce qui n'est pas nécessairement faux). Dans l'ensemble, les visuels font des gestes brefs, souvent très descriptifs. Ils ont souvent un ton de voix tonique, rapide.

Ils aiment attirer les regards, et si vous les observez vous vous rendrez peut-être compte que ces personnes semblent raides : elles sont dans le contrôle de leur image, leur attitude change en fonction de l'image qu'elles ont la sensation de renvoyer. Un visuel à l'aise avec son image sera bien plus libre dans ses mouvements.

Ce type de personnes conserve également une distance sociale plus importante que la moyenne en général, car ils souhaitent avoir une vision d'ensemble de la situation.

Les personnalités à dominante auditive

Les auditifs sont très soucieux de dire les choses, ils aiment écouter et rebondir sur ce qui se dit. Ils ont le ton juste, utilisent les mots avec précision et ont une voix expressive.

On peut aussi s'apercevoir qu'une personne auditive penche la tête (comme si elle était au téléphone), c'est une position d'écoute active. Comme ils aiment bien parler, les auditifs ne manquent pas de souffle pour finir leur phrase. Ils n'hésitent pas à raconter des histoires.

L'auditif n'affiche pas de distance sociale particulière. En revanche, le contact visuel est souvent difficile avec lui et il ne faut pas prendre ça en considération, car il n'a pas besoin de « voir » pour comprendre.

Il prend souvent du plaisir à écouter les derniers potins, à tendre l'oreille. Ses paroles et ses gestes sont parfaitement synchronisés, mais il en utilise bien moins qu'un visuel ou qu'un kinesthésique. Il est également souvent de bon conseil.

Les personnalités à dominante kinesthésique

Les personnalités à dominante kinesthésique adoptent souvent une posture décontractée, ils semblent bien dans leur peau. À l'inverse des visuels, ces personnes n'attachent pas d'importance à la « beauté » du vêtement, mais plutôt au fait qu'il soit confortable.

Ils ont souvent une voix chaude, bien timbrée, et possèdent une grande intelligence de mouvement. Ce sont souvent des sportifs et ils apprécient manger équilibré.

Ils sont sensibles aux ambiances et aiment mettre les autres à l'aise. Lorsqu'un kinesthésique se sent mal à l'aise, il en souffre « à l'excès », et on peut alors repérer des signes de malaise.

Une personne kinesthésique n'hésite pas à toucher son interlocuteur, il a donc une distance conversationnelle très courte. Il veut savoir ce que pensent les autres, dans quel état d'esprit se trouve son interlocuteur.

Il parle plutôt lentement et cache généralement une profonde sensibilité. Une femme kinesthésique ne supporte pas, par exemple, d'avoir mal aux pieds avec de nouvelles chaussures, contrairement à une visuelle ou auditive qui « s'y fera » plus facilement. C'est, encore une fois, du cold reading ! Mais cela pourra vous aider à comprendre qui est votre interlocuteur.

Observer minutieusement les mouvements oculaires (calibrer) permet d'en apprendre beaucoup sur le canal sensoriel prédominant chez notre cible. Mais ce n'est pas le seul outil pour y parvenir.

Les prédicats servent également de repères forts : écouter attentivement la personne permet de savoir quel sens elle met en avant.

Les prédicats

Nous interprétons les informations avec nos sens, mais nous communiquons également avec eux par la parole ! Les prédicats sont les verbes, adverbes, adjectifs qui vous renseignent sur le canal sensoriel que votre interlocuteur utilise pour se représenter ses expériences.

Quelques exemples.

▶ « Je vois bien ce que tu veux dire. C'est clair, limpide... »
(Visuel)

▶ « J'entends bien ce que tu veux dire. Je ne suis pas sourd. » (Auditif)

▶ « Je sens bien que c'est important pour toi. C'est une vérité brûlante. » (Kinesthésique)

Voici les principaux prédicats, classés par profils. Il en existe bien d'autres.

▶ **Visuel** : Voir, Regarder, Considérer, Apparaître, Montrer, Se faire jour, Révéler, Envisager, Éclairer, Clignoter, Éclaircir, Fumeux, Clair comme de l'eau de roche

▶ **Auditif** : Entendre, Écouter, Résonner, Jouer, Harmoniser, Accorder, Être tout ouïe, Étouffer, Sourd, Dissonance, Déphasé, Sous-entendu, Inouï

▶ **Kinesthésique** : Sentir, Toucher, Saisir, S'emparer de, Échapper à, S'emboîter, Accrocher, Contacter, Jeter, Tourner autour du pot, Dur, Pétrifié, Embobiner

Exercice pratique n°1

Repérez les prédicats visuels, auditifs et kinesthésiques de quelqu'un lorsque vous discutez avec lui.

Exercice pratique n°2

Repérez si les mouvements oculaires concordent avec ses prédicats. Exemple : « Tu vois, j'imaginai que ce serait différent » (regard en haut à droite : visuel construit), « Je sentais que l'ambiance était tendue... » (regard en bas à droite : kinesthésique).

Exercice pratique n°3

Entraînez-vous à formuler vos phrases en utilisant les mêmes canaux sensoriels que votre interlocuteur. Connectez-vous à la personne, et observez si cela change ou pas la qualité de l'interaction.

Conclusion : comprendre quel canal sensoriel prédomine chez notre interlocuteur est primordial. Vous verrez que cette stratégie nous servira un peu plus loin pour influencer l'autre en lui donnant la sensation que l'on est « comme lui ». À vous de jouer !

Le langage non verbal

Le comportement extérieur est sans doute l'un des meilleurs moyens de comprendre dans quel état se trouve la personne dans la situation présente. Je l'utilise quotidiennement, bien entendu, et ce sujet mériterait un livre à lui tout seul.

Mon but sera surtout de vous donner certaines clés qui vous permettront de savoir si la conversation est bien partie ou si, au contraire, l'interlocuteur se ferme à celle-ci.

Si vous repérez ces signes, il faudra soit modifier la manière dont vous abordez le sujet ou tout simplement mettre un terme à l'échange.

Le mentaliste est sensible à ces changements. La calibration est également de rigueur. Vous repérerez des choses très intéressantes avec de l'entraînement, comme savoir...

- ▶ si la personne ment ;
- ▶ si la personne est anxieuse ;
- ▶ si la personne est intimidée ;
- ▶ si la personne a peur ;
- ▶ si la personne vous méprise ;
- ▶ si elle est ouverte à la conversation ;
- ▶ si elle est séduite.

Bien entendu, la priorité est de savoir si elle est séduite, si elle est ouverte à la discussion ou non, et de tenter de savoir ce qu'elle pense.

Un petit mot sur les micro-expressions

Les micro-expressions sont des expressions faciales brèves et inconscientes (donc involontaires) qui apparaissent lorsque l'on veut dissimuler une émotion.

Il est particulièrement difficile de dissimuler ou de feindre une micro-expression, car celle-ci ne dure qu'un vingt-cinquième ($1/25^{\text{ème}}$) de seconde ! Elles sont réparties dans les 7 catégories d'expressions universelles que nous allons découvrir un peu plus bas.

Ces dernières sont qualifiées d'universelles, car elles ne varient ni en fonction de la culture, ni du pays, ni du temps. La détection des micro-expressions permet de cerner rapidement dans quel état se trouve la personne. Lorsque l'on en repère une, il est certain que l'individu est traversé par une émotion.

À noter que les grands singes ressentent également ces émotions et effectuent donc ces mêmes expressions. C'est ce que nous avons gardé d'eux dans notre code génétique. Vous trouverez des images détaillant chaque micro-expression à cette adresse :

Lien internet : www.mentaseduction.com/microexpressions

Il existe une série américaine, *Lie to Me*, très intéressante à ce sujet. Le Dr Lightman détecte les mensonges grâce aux micro-expressions des suspects. Cette série est basée sur les re-

cherches du Dr Paul Ekman, qui a découvert l'existence de ces expressions vives.

Lorsque vous observez une micro-expression, il est donc certain que l'émotion liée à celle-ci traverse la personne à ce moment donné. Il faut de l'entraînement pour repérer ce genre de choses.

Exercice pratique n°1

Sur Google, recherchez « *cio.com facial expressions test* », vous tomberez sur un exercice intéressant sur les micro-expressions (<http://www.cio.com/article/facial-expressions-test>)

Exercice pratique n°2

Repérez les micro-expressions de vos proches, essayez de repérer des micro-expressions de joie, de colère, de mépris. (Niveau 1)

Repérez les micro-expressions de tristesse, de dégoût. (Niveau 2)

Différenciez les micro-expressions de peur et de surprise. (Niveau 3)

Différenciez les micro-expressions de dégoût et colère. (Niveau 4)

Exercice pratique n°3

Essayez de travailler ces micro-expressions devant une glace. S'observer lorsque l'on effectue ce genre d'exercice permet de les comprendre et de les observer plus facilement chez l'interlocuteur.

Conclusion : les micro-expressions sont difficiles à voir et très brèves : vous pouvez les travailler si vous le souhaitez, mais il faut beaucoup de temps, et ce n'est pas essentiel en mentalisme. À vous de voir ! Surtout, attention aux fausses interprétations.

Le langage corporel

Les mots ne représentent que 7 % de la communication. Le langage non verbal et para-verbal (ton, intonation, rythme) représente quant à lui les 93 % restants.

Selon Philippe Turchet, synergologue, la communication peut même totalement changer grâce au langage non verbal.

Si par exemple vous avez une bonne nouvelle à annoncer à un proche, que vous arrivez vers lui tout sourire et que vous vous apercevez que son visage semble éteint et triste, votre langage corporel change alors du tout au tout et vous lui demanderez ce qui se passe.

Le langage du corps a transformé 100 % de la communication ! Apprendre à décrypter le langage non verbal, c'est aussi apprendre à développer son empathie. Il existe cependant certaines règles.

Trouvez plusieurs indices.

Plusieurs « indices » corporels doivent aller dans le même sens : si une personne se gratte le nez, ça ne veut pas forcément dire qu'elle ment (nous en reparlerons). Il est possible que son nez la gratte, tout simplement. Il faut alors chercher plusieurs éléments qui vont dans le sens de votre analyse (fermeture du langage non verbal, objet barrière, etc.).

Observez la cohérence.

Est-ce que ses paroles sont en adéquation avec son langage non verbal ? Soyez attentif à ce genre de chose. Si la personne avoue qu'elle est POUR le mariage gay, par exemple, mais que son langage non verbal est fermé et qu'elle dit non de la tête, cette attitude est incohérente. Approfondissez alors vos recherches !

Prêtez attention au contexte.

Vous observez deux personnes dans la rue qui discutent, et l'une d'elles semble avoir une attitude défensive : bras croisés, menton dirigé vers le bas, regard fuyant. Tous les signes d'une personne désintéressée. Cependant, en observant un peu plus, vous vous apercevez que la personne n'est pas très couverte : elle a froid et croise donc les bras, son menton est vers le bas car elle cherche la chaleur de son manteau et son regard est fuyant car elle attend le bus, histoire de se réchauffer.

La baseline

Une bonne manière de ne pas se laisser avoir, c'est d'observer la *baseline*. Qu'est-ce que c'est ? Rien de bien compliqué : la baseline est un « état neutre », lorsque la personne ne ressent pas de stress particulier.

Vous vous apercevrez que « l'état neutre » diffère selon les personnes. Certaines auront des mimiques particulières, d'autres auront tendance à se placer d'une certaine manière, automatiquement, naturellement.

Il est donc très important de repérer ces signaux neutres et de bien les enregistrer. Si une personne parle énormément avec les mains puis, dans une situation particulière, change to-

talement de comportement, semble mal à l'aise, parle moins avec les mains, les cache, s'enfoncé dans son siège, alors c'est évident : quelque chose a changé.

Rappelons-nous alors de l'état interne et du comportement extérieur : ce dernier change, l'état interne et les processus également. Chris, expert en non verbal sur *Body Never Lies*, nous explique comment établir une baseline :

- ▶ poser des questions tout à fait anodines, sans chercher à rendre la personne mal à l'aise, et établir sa baseline ;
- ▶ rassurer la personne, gagner sa confiance ;
- ▶ observer la personne de loin, en train de discuter avec des amis.

Langage corporel ouvert/fermé

De nombreux gestes traduisent (ou trahissent) la pensée. Le tout est de repérer les gestes permettant d'indiquer que l'échange est positif, ou, au contraire, les signes non verbaux de fermeture voire d'hostilité.

Les signes d'ouverture

- ▶ Le corps de l'interlocuteur est tourné vers vous, il cherche à être en phase avec vous.
- ▶ Ses bras sont ouverts, c'est une manière d'accueillir l'information.
- ▶ Il montre ses mains et ses paumes. Montrer ses mains mais surtout ses paumes est signe de confiance envers l'autre.

Lorsque l'on serre la main à quelqu'un, c'est à l'origine pour montrer que l'on ne cache pas d'arme. (Le saviez-vous ?)

▶ Il cligne des paupières. Ça peut paraître fou, mais cligner des paupières revient à faire rentrer l'information dans notre cerveau. C'est comme si nous prenions une photo de l'instant présent. Si la personne est intéressée, elle clignera d'avantage des paupières, instinctivement.

▶ Il vous mime. Nous en reparlerons un peu plus tard, mais le mimétisme comportemental démontre un accord certain avec votre discours : vous êtes sur la bonne voie.

Les signes de fermeture

▶ Les objets barrière. Lorsqu'une personne n'est pas à l'aise avec vous, elle utilisera des objets (canette, verre, stylo...) qui barreront l'interaction. Ces objets sont utilisés afin de se distancer de l'interlocuteur.

▶ Les bras croisés. Les mains ont également une importance dans ce cas-là. Si elles disparaissent, cela signifie que le contact passe mal.

▶ La tête projetée en arrière. C'est également une manière de se distancer de la conversation.

▶ Les mains dans les poches. Comme nous l'avons vu, la main est signe d'ouverture, ou d'hostilité.

▶ Le pointage de doigt. Celui-ci « accuse », il n'est pas du tout recommandé si vous souhaitez gagner la confiance de quelqu'un.

▶ Les jambes ne sont pas tournées vers vous. La personne « s'échappe » de la situation, elle n'est pas en accord avec vous.

▶ Peu de clignements de paupières. La personne n'envoie pas l'information externe vers son cerveau. Marilyn Monroe était la reine dans ce domaine : en adoptant cette attitude inconsciente, on peut donc imaginer qu'elle agissait comme si elle était coupée du monde extérieur. Elle clignait 8 à 14 fois moins que les acteurs et actrices avec lesquels elle tournait.

▶ Le menton en l'air. C'est un signe d'hostilité, la personne n'apprécie vraiment pas ce qui se dit.

Cependant, n'oubliez pas d'analyser les signes dans l'ensemble ! C'est de cette manière que vous pourrez vous rendre compte s'il s'agit d'une véritable observation ou d'un ressenti. Le véritable enjeu est de ne pas laisser ses émotions entrer en ligne de compte, d'être le plus pragmatique possible, de se tourner vers les faits.

Les signes d'intérêt en séduction

Il existe de nombreux signes qui permettent d'affirmer ou non que vous êtes dans un rapport de séduction.

Fait n°1

Les hommes et les femmes mettent toujours leurs atouts en avant lorsqu'ils séduisent. Les femmes mettront un joli décolleté et une jupe découvrant leurs jambes, et adopteront une démarche spécifique que l'homme trouvera inconsciemment séduisante.

Un homme se mettra en débardeur afin de montrer ses bras, ou pourra également porter un jean pour dévoiler ses formes.

Fait n°2

C'est la femme qui envoie des signaux d'ouverture dans 9 cas sur 10. L'homme ira alors lui parler s'il est sensible à ces ouvertures.

Les principaux signes de séduction

▶ Les *eye contacts* (contacts visuels). Les gourous en séduction connaissent ce genre de signes d'ouverture. Si vous regardez une femme dans les yeux et qu'elle fait de même, c'est très bon signe. En soirée, par exemple, si elle regarde ailleurs (notamment vers la porte de sortie), c'est mauvais signe.

▶ La bulle proxémique. C'est la bulle sociale qui existe entre les individus. Elle est proche de vous ! Si elle se trouve fréquemment à proximité lorsque vous allez danser ou que vous êtes en soirée chez des amis, soyez vigilant : c'est un très bon signe d'ouverture.

▶ Langage corporel tourné vers vous : pas d'objet barrière, son buste est tourné dans votre direction, elle vous invite inconsciemment (ou pas, d'ailleurs) à elle.

▶ Elle met en valeur ses cheveux. Attention tout de même à ce genre de signes : si son poignet est tourné vers elle lorsqu'elle se caresse les cheveux ou joue avec une mèche, il est possible qu'elle soit en introspection (elle réfléchit). Observez

alors les différents indices : vous regarde-t-elle ? A-t-elle un langage corporel ouvert ? Etc.

- ▶ Les inclinaisons de tête. C'est un signe de soumission car le cou, qui est une zone sensible, est exposé ; la femme semble alors plus petite, plus soumise.

- ▶ Face gauche/face droite. Lorsque l'on montre une partie du visage plutôt qu'une autre, c'est que l'on cherche à dévoiler une part de sa personnalité plutôt qu'une autre. En effet, la partie gauche du visage est gérée par l'hémisphère droit, qui traite les émotions. Une personne laissant apparaître cette partie est donc en confiance et, pourquoi pas, dans une démarche séductrice. La partie droite est gérée par l'hémisphère gauche, qui est lui analytique et logique. La personne est donc dans une phase de réflexion et d'analyse.

- ▶ Elle cherche les kinos (le toucher). Nous reparlerons des kinos un peu plus tard en séduction. Mais si une femme vous touche, c'est que vous l'intéressez.

- ▶ Elle montre son poignet. C'est également un signe de soumission. Elle peut vous montrer l'intérieur de son poignet lorsqu'elle fume (le poignet est une zone érogène chez la femme), se caresser le lobe de l'oreille, toucher son collier.

- ▶ Les croisements de jambes. L'orientation des jambes est très importante. Si elles sont dans votre sens, c'est un signe d'ouverture, d'intérêt. Si elles sont croisées dans l'autre sens, soyez vigilant, il est possible que la discussion l'ennuie. Le croisement de jambes est un indicateur important en séduction.

Exercice n°1

Repérez des contacts visuels. Lorsqu'une femme vous regarde, faites la même chose, puis regardez ailleurs. Essayez de repérer deux autres signes d'intérêt. Quels sont-ils ?

Exercice n°2

Observez des couples. Repérez les signes d'intérêt. Quels sont-ils ? Combien y en a-t-il ?

Exercice n°3

Repérez les signes de fermeture : quelles personnes semblent s'ennuyer ? Qu'observez-vous précisément ce moment clé ?

Exercice n°4

Repérez les signes d'ouverture : quelles personnes semblent ouvertes ?

S'adapter à l'autre : la synchronisation

S'adapter à l'autre passe entre autres par utiliser les mêmes mots (prédicats) mais aussi et surtout adopter la même attitude. La synchronisation consiste à adopter les mêmes attitudes, gestes, comportements verbaux et non verbaux.

Ceci entraînera une meilleure qualité du rapport. La synchronie interactionnelle est puissante mais surtout indispensable. C'est de cette manière que vous entrerez dans la « bulle de confort » de votre interlocuteur.

Mais cela a surtout l'avantage de pouvoir vous faire conduire l'interaction : en d'autres termes, en adoptant la synchronie interactionnelle, vous prendrez le pouvoir.

Cependant, il ne s'agit pas de singer l'autre. Il faut que tout se fasse en douceur et avec fluidité. L'objectif est d'agir inconsciemment sur autrui, il ne doit en aucun cas repérer tout cela.

Voici les aspects importants de la synchronie que je vous recommande de mettre en place :

- ▶ Réflétez la posture. Observez la posture globale de votre interlocuteur et imitez-la ; si celui-ci a un langage corporel ouvert, faites de même, ouvrez-vous.
- ▶ Réflétez les gestes. Après avoir pris soin de refléter la posture, vous prenez conscience des gestes de votre interlocuteur, vous vous synchronisez à eux.
- ▶ Accordez-vous au rythme de la respiration. Quand on respire au même rythme, c'est un peu comme si on vivait au même rythme. En outre, nous ne sommes que rarement

conscients de notre respiration. C'est pourquoi, si l'on respire au même rythme, cela passe totalement inaperçu au plan conscient. Cette technique permet également de parler au même rythme que l'autre. Ainsi, en se synchronisant avec le rythme de la respiration, on joue sur plusieurs tableaux !

► Utilisez les mêmes prédicats. Nous l'avons vu plus haut, les prédicats sont les verbes, adverbes, adjectifs qui renseignent sur le canal sensoriel que votre interlocuteur utilise pour se représenter ses expériences. Synchronisez-vous à ces prédicats, et vous serez sur la même longueur d'onde.

La distance conversationnelle

La distance conversationnelle ou bulle proxémique est la distance sociale qu'établit tout individu lors d'une interaction. Plus les personnes sont proches, plus la distance corporelle se réduit.

Le registre sensoriel peut être utile ici ! En effet, une personne kinesthésique appréciera de se sentir proche de vous, il faudra donc faire en sorte d'être à proximité d'elle lorsque vous lui parlerez.

Une personne visuelle en revanche, analysant les informations dans son ensemble, préférera garder une certaine distance avec vous. L'auditif n'attache pas particulièrement d'importance à cette distance sociale. À noter que le nombre de contacts visuels est diminué avec une personne auditive qui préfère garder une « oreille attentive ».

Pour établir le bon rapport, il faut tenir compte de cette distance. Votre interlocuteur peut sentir une gêne si vous êtes

trop proche, il aura besoin de « respirer » ; soyez donc vigilant, observez les objets barrières, la posture et les gestes. Il vous mettra à distance rien qu'en adoptant une attitude non verbale précise (son corps va vers l'arrière, il place sa main de façon à vous « stopper »).

Forcément, plus vous serez à l'aise l'un envers l'autre, plus cette distance se réduira, c'est une chose qui peut être intéressante à observer.

Les objets barrières, les fermetures corporelles seront donc intéressants à observer ici. La tête sert également à se distancer ou se rapprocher, il se peut que ce soit en rapport avec la distance conversationnelle.

Quoiqu'il arrive, observez l'attitude de la personne avec ses amis. Lorsque l'on séduit quelqu'un, on privilégie une approche tout en douceur, afin de ne pas entrer brusquement dans sa bulle proxémique et ne pas « l'étouffer ».

Il sera donc conseillé de ne pas effectuer de face à face lorsqu'on lui parle, et ne pas être trop proche dès le départ : comme nous l'avons vu plus haut, une femme s'approchera de vous, cherchera le contact lorsqu'elle souhaitera adopter une attitude de séduction. Prenez votre temps, n'entrez pas trop vite dans son intimité.

À noter : les personnalités de type kinesthésique attachent une importance particulière à cette distance conversationnelle. Soyez proche d'eux et ils le seront de vous. Observez donc attentivement le langage non verbal de ceux-ci. Observez l'attitude qu'ils ont avec leurs proches et amis.

Synchronisation non verbale : la posture, les gestes

La posture

Vous êtes en quelque sorte le miroir de votre interlocuteur. Pour vous synchroniser à la personne, observez tout d'abord sa posture.

La personne peut se tenir proche ou éloignée de vous. Si elle est assise, observez si elle est confortablement enfoncée dans sa chaise ou si elle se trouve au bord de celle-ci. Son buste est-il en avant ? En arrière ? Croise-t-elle les jambes ? A-t-elle les bras croisés ? Sa tête est-elle haute ou basse ? Penche-t-elle la tête sur le côté ? Son corps semble-t-il hypertonique ou hypotonique ?

Vous pouvez effectuer un reflet direct : adopter la même posture. Ou effectuer un reflet croisé : si elle penche la tête d'un côté, penchez la vôtre de l'autre ; si elle croise les jambes dans un sens, croisez-les dans l'autre.

Les gestes

La personne effectue-t-elle beaucoup de mouvements de mains ? Essayez de suivre la cadence de ses mouvements. Si ses gestes sont lents, effectuez des gestes lents. En d'autres termes, si la personne marche, ne courez pas, ne la brusquez pas.

Soyez attentif à ses croisements de bras : si elle les croise, faites de même, puis décroisez-les. L'objectif dans ce cas est de faire en sorte que l'individu comprenne inconsciemment que le contact passe. Il décroisera alors les bras, comme vous, et aura un langage corporel plus ouvert, plus dégagé, tourné vers vous.

À mon sens, il est inutile de faire un cours sur « les gestes à synchroniser », tout est question d'observation et de calibration ; ce sont vos nouveaux dons de mentaliste que je veux mettre en avant.

Exercice 1

Observez le mouvement des mains. La personne fait-elle souvent appel à ses mains afin d'illustrer ses propos ? Effectuez les mêmes gestes quelques secondes après elle.

Exercice 2

Si la personne croise les bras, faites de même, puis décroisez-les peu à peu. Au bout d'une dizaine de minutes, après avoir observé et effectué un calibrage puis commencé à vous synchroniser à la posture et aux gestes, décroisez les bras et observez si la personne fait de même, auquel cas vous êtes sur la bonne voie.

Exercice 3

Si elle parle d'une seule main, effectuez une synchronisation simple ou croisée. Observez le reste de son corps, et n'oubliez pas de rester attentif à la posture.

À noter : les personnalités de type visuel attacheront une importance particulière aux gestes que vous ferez et aux postures que vous adopterez. Une bonne synchronisation vous fera donc gagner beaucoup de points.

Synchronisation para-verbale : respiration, ton, intonation

La respiration est un excellent moyen de comprendre dans quel état interne se trouve la personne à un instant clé. Observez les mouvements d'épaules, les pauses dans la communication de votre interlocuteur.

Observez-le également lorsqu'il ne parle pas : semble-t-il prendre de grandes inspirations ou respire-t-il rapidement ? L'objectif est de trouver la cadence de l'autre, d'obtenir des informations sur ce processus interne.

Le ton et l'intonation concernent le volume de la voix, son débit, le rythme de son discours. Est-ce qu'elle parle lentement ? Est-ce que son discours est saccadé ? Est-ce qu'elle parle fort ?

Exercice PRATIQUE N°1

Soyez attentif à la communication para-verbale d'un groupe. Vous observerez que les gens parlent à peu près à la même vitesse, que leur ton de voix est à peu près similaire.

Exercice PRATIQUE N°2

Synchronisez-vous à un ou plusieurs individus, soyez attentif au ton de leur voix, au débit, au volume, à la vitesse, au langage saccadé, à la lenteur ou au contraire à la cadence rapide.

Exercice PRATIQUE N°3

La communication para-verbale est synchronisée. Vous devez utiliser le même ton de voix, débit, vous caler sur sa respiration et le volume de sa voix.

À noter : les personnalités de type auditif attacheront une grande importance à l'intonation, au rythme, au volume ; la synchronisation para-verbale est donc très importante.

Synchronisation verbale : prédicats, système sensoriel

Ça ne vous dit rien ? Nous en parlions dans la deuxième partie du chapitre III : *Comprendre notre interlocuteur : mouvements oculaires, prédicats*. Vous connaissez sans doute le système sensoriel prédominant de votre interlocuteur ; à présent, il est temps de vous y synchroniser.

Partons du principe que la personne utilise des prédicats visuels : « Je pense qu'il faut que tu m'éclaires sur ce sujet, sinon je ne m'en sortira pas. Tu vois ce que je veux dire ? »

À noter que « *tu vois* » est utilisé très fréquemment par les personnes de type visuel. L'objectif lors de la synchronisation verbale est de répondre en utilisant des prédicats visuels.

Les personnalités à tendance auditive auront une oreille attentive. Par exemple : « Je t'écoute, il n'y a pas de soucis, mais il faut aussi que j'en parle avec les autres. »

À noter que le choix des mots sera moins important que pour les autres cas, l'objectif est de jouer sur une synchronisation para-verbale plus pointue : écoutez votre interlocuteur et ne parlez que pour dire des choses intéressantes. C'est une des caractéristiques qui s'imposent chez les auditifs : l'écoute. Les personnalités à tendance kinesthésique utilisent beaucoup le ressenti : « *Je me suis senti mal à l'aise, très énervé, et j'avais chaud.* ».

À noter que les personnalités kinesthésiques aiment comprendre l'autre, ce qu'il ressent. Le but de la synchronisation verbale est de renforcer ce sentiment inconscient de compréhension, d'empathie.

Exercice 1

Si la personne est visuelle, entraînez-vous à utiliser des prédicats visuels dans vos phrases, faites en sorte qu'elle puisse visualiser ce que vous dites.

Si la personne est auditive, soyez vigilant quant à l'intonation, au ton : c'est le cas où la synchronisation para-verbale est bien plus importante que celle des mots utilisés.

Si la personne est kinesthésique, synchronisez-vous sur son non verbal et utilisez des mots faisant référence aux sensations, au ressenti, aux sentiments.

Exercice 2

Effectuez une synchronisation non verbale, para-verbale et verbale. Essayez d'analyser la qualité de l'échange. Est-ce que vous sentez une amélioration ?

Le pacing et le leading

La synchronisation sert à instaurer un climat de confiance : vous êtes en osmose avec votre interlocuteur, vous êtes son miroir et la personne a la sensation que vous êtes sur la même longueur d'onde. C'est à ce moment-là que cette technique prend une autre dimension : lorsqu'une personne est en confiance, elle se laisse (in)volontairement guider, conduire.

La manière de repérer que l'interlocuteur se laisse conduire inconsciemment, c'est d'effectuer des *pacings*.

Après avoir effectué des synchronisations verbales, non verbales et para-verbales et que vous sentez que la personne est en confiance, faites des tests :

- ▶ croisez les jambes si elle a les jambes décroisées ;
- ▶ décroisez les jambes quelques secondes plus tard ;
- ▶ hochez la tête ;
- ▶ souriez.

Si la synchronisation a fonctionné, la personne effectuera les mêmes gestes.

Le *leading* est le moment où l'autre se laisse aller, il suit alors votre comportement : vous avez fait des « concessions inconscientes » en effectuant votre synchronisation, c'est donc votre interlocuteur qui suivra votre comportement.

Ce principe de *leading* est surtout important lorsque l'on veut obtenir des choses de notre interlocuteur. En séduction, notamment, se synchroniser permet d'instaurer un rapport de confiance : si la femme est séduite, vous observerez des signes d'intérêts, mais aussi que celle-ci s'est synchronisée à vous.

- ▶ Effectuez des hochements de tête, elle fera de même.
- ▶ Utilisez des prédicats kinesthésiques, elle fera de même.
- ▶ Effectuez des gestes d'une seule main lorsque vous communiquez, elle fera de même.

Vous prenez le contrôle ! La synchronisation est donc, à mon sens, primordiale pour tout apprenti mentaliste ou séducteur.

Toucher l'inconscient

J'espère que vous avez tenté d'effectuer des synchronisations non verbales, para-verbales et verbales tout en étant attentif à la distance sociale permettant de favoriser l'échange.

Le véritable challenge, vous l'aurez sans doute compris, c'est de paraître naturel. Ça doit couler de source, c'est de cette manière que votre synchronisation sera efficace.

Il faut que l'inconscient soit touché : à aucun moment la personne ne doit ressentir une quelconque variation volontaire de votre part. C'est pourquoi je vous suggère de suivre certaines règles.

- ▶ Prenez votre temps ! Si la personne croise les jambes, faites-le au bout de 20-30 secondes, ne laissez pas le pôle conscient de votre interlocuteur repérer votre synchronisation.

- ▶ Pas trop de synchronisation ! Essayez de synchroniser 2 parties du corps, puis fiez-vous à la synchronisation para-verbale et non verbale. Pour le pacing/leading, il est important de ne pas tout synchroniser.

- ▶ Variez le style croisé/décroisé ! Ne croisez pas les jambes dans le même sens, si la personne hoche de la tête horizontalement, faites-le verticalement...

- ▶ N'oubliez pas qui vous êtes !

C'est l'erreur que l'on commet lorsque la synchronisation devient singerie. Si une personne parle fort, inutile d'essayer de parler aussi fort que lui, élevez juste la voix selon vos propres limites. Les gestes trop accentués sont donc aussi à bannir, soyez cohérent avec votre personnalité. Si la personne utilise des mots savants, ne faites pas la même chose si vous pensez ne pas avoir le niveau. Soyez juste plus vigilant quant aux mots que vous choisirez.

Conclusion : si vous avez joué le jeu, vous aurez tenté de vous synchroniser à vos interlocuteurs, hommes ou femmes, l'exercice n'est pas si compliqué ; la tâche la plus ardue à accomplir, c'est de passer le pôle conscient, que la synchronie interactionnelle se fasse d'inconscient à inconscient.

Par la suite, nous verrons à quel point ce *mirroring* est important : il permet de faire passer son message beaucoup plus facilement, et c'est un excellent moyen de travailler son empathie.

Comprendre et s'adapter permet d'influencer autrui ; en séduction, nous verrons que l'influence, la conduite permet de gagner en attraction. Afin d'influencer autrui, il faut le comprendre et s'adapter à lui ; nous verrons que l'influence est primordiale, également, dans le jeu de séduction. Poursuivons !

Influencer autrui : le recadrage

Lors de n'importe quel échange, un « cadre » se crée.

Ce procédé a un rôle très important dans toutes nos interactions. C'est de cette manière que nous passons de discussions anodines à des discussions plus sensuelles par exemple ; c'est d'ailleurs ce qui m'est arrivé il y a peu et c'est ce qui nous arrive tout le temps !

Grâce à cette méthode de PNL, nous pouvons changer la perception que l'on se fait d'un événement : on parle alors dans ce cas de recadrage thérapeutique. Par exemple, une mère de famille ayant un enfant hyperactif aura tendance à vouloir s'énerver contre lui. Grâce au recadrage, celle-ci pourra finalement se dire :

« Certes, mon fils est hyperactif, mais grâce à ça il aura de l'énergie dans la vie, et il en faut ! Il pourra faire beaucoup d'activités et être dynamique au travail, et c'est bien. »

Il s'agit bien entendu d'une réalité subjective, rien ne nous prouve que ce soit le cas, mais cette vision positive des choses pourra aider la maman à mieux appréhender cette hyperactivité et ne pas s'énerver.

Ce qui nous intéresse, nous, c'est d'utiliser le recadrage verbal, non pas dans un cadre thérapeutique mais dans l'optique d'influencer notre interlocuteur, de le guider vers notre manière de penser. Cela nous permettra de changer sa réalité subjective de l'événement et donc, de contrôler l'interaction.

C'est ce que le recadrage permet : apporter un point de vue différent dans une conversation en modifiant (recadrage) ou en changeant (hors-cadrage) son contexte. Nous distinguerons donc :

- ▶ la sous-communication, que l'on interprétera en fonction de l'ensemble des cadres utilisés dans l'interaction ;
- ▶ le cadre correspondant à une action au sein de la sous-communication (à noter que les cadres agissent sur la sous-communication dans la durée) ;
- ▶ le recadrage, consistant à détourner le cadre ;
- ▶ le hors-cadrage, permettant de sortir du cadre et en créer un nouveau.

Lorsque nous dialoguons avec quelqu'un, un cadre se fixe donc automatiquement car toute communication a un BUT. Lorsque vous parlez avec un ami et que celui-ci souhaite quelque chose de votre part, vous pouvez y « échapper » en utilisant le recadrage ou le hors-cadrage.

Toutes nos discussions sont en fait basées sur des cadres. Voyons cela de plus près avec le recadrage.

Le recadrage et le contexte

« – J'irais bien faire un tour dehors ! (cadre)

– D'accord, alors à tout à l'heure. Il fait froid dehors. (recadrage) »

Pour recadrer, il suffit de sélectionner le sujet clé dans l'interaction (ce qui est notre cadre) et de le réorienter à notre avantage.

Dans le cas de votre ami qui souhaite très certainement que vous sortiez dehors avec lui, nous avons utilisé le recadrage afin de changer le contexte : vous ne sortirez pas dehors car le contexte est différent, vous avez changé le cadre.

C'est un exemple basique, mais le procédé est similaire pour tous autres cadres. Le très célèbre :

« – J'ai un copain. (cadre)

– Oh pas grave, je ne suis pas jaloux ! (recadrage) »

Le « copain » est le cadre, mais rien ne nous oblige à interpréter ce cadre comme elle le souhaite, et donc, comme un obstacle entre elle et nous. Nous pourrions aussi dire :

« – J'ai un copain. (cadre)

– Très bien, rien ne nous empêche de passer un bon moment, non ? (recadrage) »

Ou encore :

« – Je ne sais pas si ça collera entre nous... (cadre)

– Ah, tu parles déjà de te coller à moi. Tu as raison ça va beaucoup trop vite. (recadrage)

– Tu n'es pas mon style de mec. (cadre)

– Tu catégorises les mecs au premier abord ? Ah, je ne pensais pas ça venant de toi, c'est triste. (recadrage) »

Ou bien :

« – Tu n’es pas mon style de mec. (cadre)

– C’est vrai, on me dit que je suis le style gentil, fidèle, agréable. Je peux comprendre. (recadrage) »

Mais sur quoi s’appuyer pour recadrer ? Sur le contexte, tout simplement ! Lors du recadrage, on cherche à détourner le contexte. Lorsqu’une personne vous cadre, elle cherche à vous faire part de SA vision de l’événement. Détourner le contexte, c’est mettre en avant votre vision des choses.

Mais alors, est-ce que la personne acceptera cette nouvelle réalité ? Oui ! Car le recadrage (quand il est réussi) communique directement avec l’inconscient de l’autre. L’esprit conscient, lui, sert de bouclier, il protège l’inconscient. Si vous réussissez à « déjouer la conscience », vous traitez directement avec l’inconscient de votre interlocuteur.

Lors de votre recadrage, vous appuyez sur le contexte, sur la situation que vous détournez, vous mettez donc à disposition de l’autre une nouvelle réalité subjective, il l’acceptera. Les cas où le recadrage ne fonctionne pas :

- ▶ lorsqu’il n’est pas en adéquation avec les valeurs/croyances de l’individu ;
- ▶ lorsqu’il apporte quelque chose de négatif/néfaste à l’individu ;
- ▶ lorsqu’il n’est pas cohérent avec le contexte, la situation.

Si votre recadrage est positif mais que votre interlocuteur ne l’accepte pas, ne cherchez pas plus loin : l’influence sur ce cadre n’est pas possible.

Vous ne pouvez pas l'influencer, il faut alors chercher à comprendre la raison pour laquelle l'autre n'a pas accepté ce recadrage.

La sous-communication

Chacun des cadres/recadrages que nous avons vus ont une sous-communication (ou message sous-entendu). En recadrant, nous changeons la sous-communication.

Il existe en fait deux sous-communications : la nôtre et celle de notre interlocuteur. Notre objectif étant de modifier celle de notre interlocuteur en modifiant son cadre par notre recadrage. (La personne aura donc la même sous-communication que nous.)

Cependant, la sous-communication se change dans la durée, plus ou moins longue. Il faut parfois recadrer plusieurs fois avant que la personne ne perçoive et apprivoise notre sous-communication. Reprenons les exemples de ci-dessus :

« – J'ai un copain. »

Est-ce qu'elle sous-entendait « *Je ne veux pas de toi* » ? Dans notre recadrage, nous avons décidé d'interpréter ça d'une autre manière :

« – Oh pas grave, je ne suis pas jaloux ! »

La sous-communication que vous dégagez est amusante, taquine, séductrice. Autre exemple :

« – Je ne sais pas si ça collera entre nous... »

Est-ce qu'elle sous-communiquait « *Ça ne marchera pas entre nous* » ? Dans notre recadrage, nous avons donc également décidé d'interpréter ça différemment :

« – Ah, tu parles déjà de te coller à moi. Tu as raison ça va beaucoup trop vite. »

La sous-communication que vous dégagez est : je suis fun, taquin, séducteur.

« – Tu n'es pas mon style de mec. »

Est-ce qu'elle sous-entendait : « *Tu ne me plais pas* » ? Dans notre recadrage, nous avons interprété ça différemment :

« – C'est vrai, on me dit que je suis le style gentil, fidèle, agréable. Je peux comprendre. »

La sous-communication est positive, vous avez recadré à votre avantage. Notre sous-communication est : je suis fun, taquin, séducteur dans tous ces cas. En agissant sur tous les cadres de notre interlocuteur, elle acceptera notre sous-communication !

Vous allez sans doute penser qu'il existe des situations où la sous-communication ne peut pas être modifiée : si une fille vous dit « *Dégage, je ne veux pas de toi !* », forcément le recadrage ne peut pas fonctionner, car la communication est impossible ! Pour qu'il y ait recadrage, il faut qu'il y ait communication.

En séduction, les femmes utilisent des tests qui permettent de jauger l'homme, il est donc courant qu'un homme soit confronté à ce genre de situation. Le tout, c'est d'interpréter la sous-communication positivement, et de recadrer !

Un exemple m'a marqué lorsque j'étais en soirée. Je me trouvais avec mon groupe d'amis, deux filles échangeaient à côté, elles parlaient d'une boîte de nuit :

« – Fille A : Mais l'autre boîte est quand même meilleure que celle-ci !

– Moi : J'ai entendu votre conversation, et je suis d'accord avec toi, l'autre boîte est carrément meilleure !

– Fille A : *Oui, c'est clair* (On discute un peu, on rigole, une autre fille arrive.)

– Fille B : *Salut ! Vous vous connaissez ?* (En s'adressant à l'autre fille)

– Fille A : Ah non, je ne sais pas du tout qui c'est, il nous a abordé, je ne le connais pas.

– Moi : Ah oui, c'est vrai, j'ai oublié de me présenter, Philippe, enchanté. (Je serre la main aux filles.) »

▶ Le cadre : c'est un inconnu.

▶ Recadrage : je donne mon prénom, je ne suis plus un inconnu.

▶ Sous-communication : il est possible que cette fille me considère comme un individu gênant, je réoriente en donnant mon prénom.

En fait, cette fille a utilisé un test (on parle de *shit test* en séduction, nous en reparlerons), elle voulait me jauger, savoir si je saurais répondre à son « attaque ». J'ai répondu de manière positive, j'ai sous-communicé de la bonne manière.

Mon groupe d'amis et moi avons passé le reste de la soirée avec ces filles. J'ai reçu pleins de tests tout au long de la soirée, que j'ai recadrés, j'ai donc réussi à imposer une idée générale : je suis un mec séduisant.

Mon conseil ultime : interprétez le cadre (et la sous-communication) de votre interlocuteur de manière positive et recadrez de manière positive !

Le hors-cadrage

Lors du recadrage, nous restons dans le contexte, on inverse seulement le cadre, on fait changer le point de vue de l'interlocuteur.

Lors d'un hors-cadrage, nous passons d'un sujet A à un sujet B qui n'ont pas nécessairement de lien. C'est toute la subtilité du hors-cadrage : trouver un lien entre deux sujets là où il devrait ne pas y en avoir.

Finalement, hors-cadrer est utile lorsque l'on veut passer à complètement autre chose, on cherche alors les connotations du sujet A pour arriver au sujet B. C'est de cette manière que l'on passe la barrière consciente : rappelez-vous que cette barrière n'est active que lorsque vous activez la vigilance d'autrui.

Donc, si vous réussissez à trouver le lien que peut avoir le sujet A avec le sujet B, vous prenez le contrôle de la sous-communication. Reprenons les exemples de ci-dessus :

« – J'irais bien faire un tour dehors ! (sujet A : faire un tour dehors)

– Tu as envie d'avoir très froid et d'attraper la crève, en fait ? Il gèle dehors, tu ne trouves pas ? (sujet B : le temps) »

Autre exemple :

« – J’ai un copain. (sujet A : le copain)

– On se connaît à peine et tu me parles déjà de tes problèmes. Tu as d’autres problèmes dans la vie dont tu aimerais me parler ? (sujet B : des problèmes) »

Ou bien :

« – *J’ai un copain.* (sujet A : le copain)

– J’ai un chat, c’est important aussi les animaux. (sujet B : les animaux) »

C’est une manière amusante de réorienter la conversation. Bien entendu, j’ai pris deux exemples amusants, taquins, applicables en séduction.

« – Je ne sais pas si ça collera entre nous. (sujet A : rapprochement)

– Je préférerais aussi qu’on discute avant de voir plus loin... (sujet B : discussion) »

« – Tu n’es pas mon style de mec. (sujet A : rapprochement)

– Tu n’es pas mon style de fille, mais je suis passé outre, je trouve que tu danses plutôt bien. (sujet B : la danse) »

Vous voyez dans ces exemples que les hors-cadrages sont plus ou moins prononcés. Certains font référence au sujet A pour subtilement varier vers le sujet B. Afin de définitivement passer vers le sujet B, n’hésitez pas à poser une question sur celui-ci :

« [...] tu danses plutôt bien. Tu as pris des cours ? »

Le tout est de faire preuve d'imagination, de trouver des liens là où il n'y en a pas. Le hors-cadrage est très efficace lorsque nous ne savons pas comment recadrer la situation.

Je vous ai rapidement parlé de la manière dont je suis passé d'une discussion anodine à une discussion plus sexuée. En fait, c'est la cible elle-même qui a changé de sous-communication, c'est encore plus intéressant à analyser. Nous parlions de la série « *The Mentalist* » (sous-communication : discussion sur une série) :

« – Moi : Dans l'épisode 13, Patrick Jane dit qu'il se rapproche de plus en plus ! (cadre)

– Elle : Il se rapproche, mais tu es sûr qu'il ne parle pas d'autre chose ? (pensée perverse, hors-cadrage)

– Moi : Oh, tu crois qu'il parle de violer Lisbonne ?

– Elle : Peut-être. Il ne manque plus qu'un fond musical avec une musique chaude...

– Moi : Ah, mais oui, c'est même sûr ! Tu viens de me convaincre, l'épisode 14 sera érotique !

– Elle : Heu... Érotique oui, mais surtout hard. Je te signale qu'il y a des flingues et qu'ils sont toute une équipe.

– Moi : Houlà oui, ça va donner dans le parking du CBI ! Tu sais, nous ne sommes que deux sur terre à penser que cette série a une connotation sexuelle... C'est super.

– Elle : Moi je penserai directement à toi et à cette discussion très... instructive et originale, la prochaine fois que je regarderai un épisode » (sous-communication : sexe) »

À noter qu'un ancrage s'est créé : lorsqu'elle regardera les épisodes du *Mentalist*, elle repensera à cette discussion chaude. Nous parlerons des ancrages interpersonnels un peu plus loin. Vous avez vu à quelle vitesse le hors-cadrage s'est créé ? Plus la discussion avançait, plus nous renforçons la sous-communication (sexe).

Nous approfondirons la manière de sexualiser la conversation grâce au hors-cadrage dans notre 3^{ème} partie. Le hors-cadrage est efficace lorsque vous souhaitez faire évoluer une conversation.

La sous-communication séductrice

Comme nous l'avons vu un peu plus haut, notre objectif était de changer la sous-communication d'une femme et de faire en sorte qu'elle s'approprie la nôtre. La sous-communication séductrice est positive, taquine, amusante, sexuée.

Gardez donc à l'esprit que vos recadrages/hors-cadrages doivent respecter les idées de la sous-communication séductrice : positive, taquine, amusante, sexuée.

Pour séduire il faut donc respecter les codes de séduction, et votre échange se doit de mettre en avant les points ci-dessus. En situation professionnelle, si vous cherchez à vendre une télé, par exemple, le contexte est différent, donc la sous-communication aussi. Imaginez que vous soyez le vendeur :

« – Client : J'aimerais acheter une télé, pas trop chère.
(sous-communication : je n'ai pas beaucoup de moyens)

– Vendeur : Très bien, en télé pas trop chère nous avons cette marque de milieu de gamme. (Sous-communication : pas trop chère = moyen de gamme, recadrage : 'pas trop chère' si-

gnifie bas de gamme, mais on recadre pour arriver au moyen de gamme.)

– Client : 450 € ? C'est beaucoup trop élevé pour moi. Qu'avez-vous pour 300 € ?

– Vendeur : Pour 300 € nous n'avons pas de marque de milieu de gamme, mais du bas de gamme : souhaitez-vous une image et un son de qualité ou moins bons ? (hors-cadrage : nous parlons de l'image et son, plus du prix)

– Client : De qualité, forcément, mais je n'ai pas les moyens d'acheter une télé à 450 € ...

– Vendeur : Vous pouvez payer en plusieurs fois pour la télé à 450 €, vous pourrez donc profiter d'une télé de qualité et pas trop chère [...] »

Plus la conversation avance et plus le vendeur incite le client à porter son choix sur l'article plus cher (ce qu'il souhaite) : le client s'éloigne de sa sous-communication, sa réalité subjective change, le vendeur réussit à vendre la télé.

Voyez la technique de recadrage/hors-cadrage comme un moyen de vendre **votre** sous-communication. Soyez observateur, adaptez-vous ; à vous de jouer !

Influencer autrui : les patterns et ancrages

Un *pattern* est une émotion, un sentiment créé à partir d'une situation décrite. Si je vous décris la sensation que l'on peut ressentir lorsque l'on est au bord de la plage : sentir la chaleur du soleil sur sa peau, entendre le bruit des oiseaux, voir la mer d'un bleu paradisiaque et être allongé sur le sable chaud... Ne ressentez-vous pas une expérience émotionnelle ?

C'est l'objectif des patterns ! Ils servent à créer un sentiment profond chez une personne et peuvent être multiples et variés :

- ▶ sentiment de jalousie ;
- ▶ sentiment de peur ;
- ▶ sentiment de joie ;
- ▶ sentiment de confiance ;
- ▶ sentiment de tristesse ;
- ▶ sentiment de dégoût ;
- ▶ sentiment de sécurité ;
- ▶ sentiment d'inconfort...

Et j'en passe ! Les patterns sont très puissants, et contrairement aux ancrages ils ne font pas forcément référence à une expérience passée et ne se déclenchent pas grâce à un stimulus externe. Le pattern fait souvent appel à votre imagination, à la puissance des métaphores.

En revanche, lorsque vous avez réussi à atteindre le sentiment recherché grâce au pattern, vous pouvez l'ancrer ! De cette manière, en réenclenchant l'ancrage, la personne revivra le sentiment éprouvé lors du pattern. Illustrons tout ça avec des exemples.

Le pattern de la bulle

Le pattern de la bulle illustre très bien mes propos. J'ai inventé ce pattern il y a 4 ans, je me suis demandé quelle métaphore pouvait exprimer le sentiment de bien-être, de sécurité, de confort. J'ai rapidement fait le lien avec une bulle : la bulle est protectrice, confortable, et l'on peut s'y sentir bien.

Le but était simple : faire ressentir ces sentiments intenses rapidement aux personnes ciblées. J'ai tout d'abord utilisé ce pattern avec ma meilleure amie puis d'autres femmes. Les résultats étaient très convaincants. Voici comment j'ai procédé.

Échangeant avec ma meilleure amie, je sentais que notre discussion était vraiment agréable, nous rigolions beaucoup. C'est à ce moment que j'ai décidé d'activer mon pattern.

« J'adore rire et discuter avec toi. C'est comme si nous étions dans une bulle (je forme grossièrement une bulle avec mes mains), j'ai l'impression que personne ne nous voit ni ne nous entend, qu'on peut rire et dire n'importe quoi, on est juste toi et moi et on est bien... »

Rapidement, j'ai pu jauger la puissance de ce pattern : je me suis d'abord rendu compte qu'elle était très réceptive, elle a beaucoup ri et a acquiescé, l'idée lui plaisait et elle riait encore plus. Quelque temps plus tard, je la retrouve ; un peu préoccupée, elle semblait énervée.

« – Qu'est-ce qu'il y a ?

– Rien, ça va...

– Bon, pas besoin de mentir... (je forme la bulle avec mes mains) On est dans notre bulle, allez, tu peux tout me dire.

– (Elle sourit) Rien, c'est (prénom) qui m'énerve ! [...] »

En quelques secondes, son attitude avait totalement changé, on riait de nouveau. Est-ce dû au hasard ou le pattern a-t-il été en partie responsable de ce changement d'attitude ?

J'ai essayé de reproduire ce pattern plusieurs fois et sur différentes personnes. Mon constat : plus le sentiment de bien-être était puissant au moment du pattern, plus le sentiment positif était intense au moment de sa réactivation.

Ce pattern s'est donc associé à ce sentiment de bien-être, et le simple fait d'employer les mêmes mots, gestes, et le même timbre de voix faisait ressortir le sentiment intense ressenti au préalable. C'est ici que nous parlons d'ancrage.

Comme nous l'avons vu dans les première et seconde parties, toutes les informations externes entrent en nous grâce à nos sens : la vue, l'ouïe, le toucher, l'odorat et le goût. Si vous réussissez à associer un sentiment à l'un ou plusieurs de ces sens, vous créez un ancrage !

Création de pattern et ancrage

Lorsque nous faisons référence à l'odeur du gâteau au chocolat de notre enfance, cela réactive bien souvent le sentiment de nostalgie, de plaisir que nous ressentions dans le passé. C'est tout l'art de l'ancrage.

L'association d'idées se fait partout : si une personne a la phobie des araignées, la simple vue de l'une d'elles réactivera automatiquement un sentiment de malaise extrême, d'inconfort. Le cerveau crée un raccourci, et c'est sur cette brèche que nous allons jouer.

Nous allons créer des patterns en décrivant une situation positive, que nous allons ensuite ancrer (grâce à l'un ou plusieurs des cinq sens) ; nous pourrons alors réutiliser ce raccourci quand bon nous semblera.

Le sentiment

La première étape consiste donc à savoir quel sentiment nous souhaitons véhiculer. Nous, étant donné que notre approche est séductrice, nous essayerons de créer un sentiment positif, complice, taquin, amusant, sexué.

Les métaphores

La métaphore consiste à utiliser l'image d'une chose pour en définir une autre. Lors du pattern de la bulle, nous avons associé la bulle au bien-être. (C'est en fait une comparaison, pour les adeptes des figures de style, mais nous emploierons le mot *métaphore* afin de ne pas nous compliquer la vie.) Les métaphores sont très importantes car elles servent également d'ancrage : lorsque vous ferez de nouveau référence à ces métaphores, la personne les aura associées à ce sentiment.

Saupoudrage

Il s'agit de souligner certains éléments dans le discours pour les amplifier, très utile pour ancrer le sentiment.

Demande d'introspection et/ou ratification

La demande d'introspection consiste à demander à la personne de prendre connaissance de la puissance du pattern à l'intérieur d'elle-même (la personne imagine donc l'association qui s'effectue avec son corps, son esprit). Cela renforce l'émotion ressentie.

La ratification consiste, elle, à porter à la connaissance du sujet un comportement que l'on a observé chez elle, pendant que l'on utilise le pattern (la personne imagine donc la dissociation qui se fait avec son corps, son esprit). L'introspection et la ratification, tout comme le saupoudrage, entraînent une amplification du pattern, et donc de l'émotion ressentie.

Ces étapes sont utiles car elles permettent d'ancrer le pattern ainsi que de le pousser à son paroxysme. C'est une stratégie quasi hypnotique : la personne s'associe ou se dissocie, ce qui la pousse à laisser agir son inconscient.

L'introspection et la ratification ne sont donc pas obligatoires lorsque l'on utilise les patterns, tout dépend de l'intention que vous comptez mettre dans ceux-ci. Nous allons travailler sur différents patterns, certains plus puissants que d'autres.

Notez qu'un pattern efficace se forge en fonction de votre capacité à allier métaphore puissante à émotion intense. Plus l'émotion ressentie au moment du pattern sera puissante, plus votre ancrage sera efficace.

L'ancrage

L'ancrage permet donc d'associer le sentiment que l'on a obtenu grâce au pattern à un stimuli externe, c'est-à-dire le

toucher, les mots, les éléments visuels. (Pour le pattern de la bulle, il s'agit de la formation de la bulle : ancrage visuel. Lorsque l'on reproduira le geste, le sentiment de bien-être remontera à la surface. Les mots utilisés pourront également servir d'ancrage.)

Pattern hypnotique

Un pattern devient hypnotique dès lors que l'on traite activement avec l'inconscient d'autrui. Comme nous l'avons appris, le meilleur moyen d'y accéder est d'occuper le conscient ou de faire en sorte que l'information ne puisse être traitée QUE par l'inconscient.

C'est l'objectif de la ratification, qui permet à la personne de se rendre compte dans l'état dans lequel elle est (elle se dissocie : « *Ah mais oui ! C'est vrai, je me sens bien...* »), ce qui provoque... une amplification !

Le pattern est alors plus puissant ! Si vous dites à quelqu'un « *Tu es rouge* », que se produit-il instantanément ? La personne le devient davantage !

L'introspection, elle, permet à la personne de s'associer à ses sensations internes. Si je vous dis : « Tu te sens bien, tu prends de grandes inspirations et plus ton inspiration est profonde, plus tu te sens calme et apaisé... »

Un pattern est très célèbre pour créer un sentiment de manque, d'inconfort. Je vous en fais part, car il est certain que vous tomberez dessus si vous cherchez des patterns sur Google.

Il s'agit du pattern de la porte. C'est un pattern à utiliser lorsque vous êtes déjà en couple avec une femme, et que vous

venez de coucher avec elle. Vous êtes dans le lit, vous vous amusez bien, puis subitement, vous regardez la porte :

« – Chérie, qu'est-ce que c'est que ça ? (Vous pointez la porte)

– Ça s'appelle une porte ! (Elle se moque de vous)

– Oui, je sais bien, mais tu sais... je suis une personne très positive, mais... Je veux dire, tu ne sais pas ce qui pourrait arriver demain, quand tu y penses. Qu'est-ce qui se passerait si je sortais par cette porte et que la porte se fermait en claquant, se verrouillait, et que peu importe ce que tu fasses tu ne puisses pas ouvrir cette porte, et tu saurais alors que tu ne pourrais plus me regarder, sentir ma peau... nous serions séparés à jamais... »

Nous avons utilisé la porte, qui sert d'image forte, c'est sur cette porte que nous développons notre pattern (la porte est la métaphore).

Nous avons ensuite utilisé le saupoudrage : « Tu ne sais pas ce qui pourrait arriver demain, si je claque la porte, tu ne pourrais plus me regarder, me sentir, me voir, etc. ». Cela permet de renforcer cet état. On lui demande de faire une introspection : « imagine, ressens, regarde » : en d'autres termes, vous utilisez les sens pour que le pattern puisse être « palpable ». Vous pouvez terminer avec :

« À chaque fois que je verrais cette porte, je me sentirais vraiment mal à l'aise, je ne sais pas pourquoi, mais je ressentirais un inconfort... J'ai des idées vraiment bizarres parfois. »

L'ancrage est créé ! La porte est associée visuellement, si l'émotion ressentie était assez puissante au moment du pat-

tern, l'ancrage le sera également. J'ai souhaité vous parler de ce pattern afin de vous mettre en garde.

En effet, les émotions négatives créées à partir d'un pattern sont efficaces mais ont un désavantage extrême : la relation que vous entretenez avec la personne se trouvera dégradée, quoiqu'il arrive ! De plus, vous semblerez véritablement louche si vous n'avez pas l'habitude d'utiliser ce genre de procédé.

C'est pourquoi je vous conseille de rester cohérent avec l'état d'esprit que vous avez appris à développer tout au long de ce livre : positif, empathique, tourné vers l'autre.

Vous l'aurez sans doute compris : les patterns hypnotiques demandent beaucoup d'entraînement ainsi qu'une grande confiance en soi. Lorsque vous serez convaincu par ce que vous dites, vous obtiendrez alors des résultats probants ! Amusez-vous à construire vos patterns :

- ▶ choisissez une ou plusieurs émotions/sentiments ;
- ▶ trouvez les métaphores qui pourront exprimer ceux-ci ;
- ▶ saupoudrez ;
- ▶ utilisez les mots qui permettront les introspections ou ratifications ;
- ▶ ancrez le pattern.

L'ancrage du séducteur

Il n'est pas toujours facile d'utiliser un ancrage efficace. Vous êtes avec la personne en train de discuter, le courant passe bien :

« C'est sympa d'être avec toi .» (Vous mimez d'écrire la première lettre de votre prénom sur son bras.)

Plus tard, vous effectuez le même rituel, puis une troisième fois avant de la quitter et là vous lui dites :

« En fait, je t'ai tatoué la première lettre de mon prénom, comme ça tu te rappelleras de moi à vie ! (Sourire) Il est invisible ? Non, je ne crois pas, tu as bien ressenti les sensations sur ton bras non ? C'est visible, palpable... »

Soyez bon enfant, taquin... Le but ? Qu'elle se rappelle qu'elle a passé de bons moments avec vous. Cet ancrage peut également être utilisé lorsque vous souhaitez ancrer un pattern !

Imaginons que vous choisissiez de créer un pattern sur un sentiment de confort. Dans quel endroit pouvons-nous nous sentir bien ? Dans un bain chaud par exemple !

« Aaah, j'aimerais tellement pouvoir me décontracter ! Tiens... Je prendrais bien un bon bain chaud, pas toi ? J'adore cette sensation de bien-être, tu sais... Quand tu rentres et que le bain est bouillant... Ton corps se réchauffe, de plus en plus... Tu as déjà ressenti cette sensation ? »

Vous observerez alors un changement chez elle, si le pattern fonctionne elle vous le fera savoir de 3 manières possibles :

- ▶ De manière auditive : « *Oh oui ! Quel plaisir...* », etc.
- ▶ De manière visuelle : le sourire, l'acquiescement, elle ne cligne plus des yeux et réfléchit.
- ▶ De manière kinesthésique : elle adopte une posture confortable.

Dites-lui ensuite :

« Tiens, je te fais un dessin avec de la mousse, HOP ! (Vous dessinez la première lettre de votre prénom sur son épaule). Il s'agit de la première lettre de mon prénom. Ah là là... J'ai envie de prendre un bain maintenant... C'est malin ! »

L'ancrage est donc kinesthésique. S'il a fonctionné, il suffira de le réactiver. À un autre moment de la journée, revenez vers elle, écrivez la lettre de nouveau, et demandez-lui comment elle se sent, de manière naturelle. L'ancrage se crée !

Le pattern du kidnappeur

C'est un pattern que j'ai créé il y a quelque temps, véritablement par hasard ! Le pattern du kidnappeur sert à instaurer une tension sexuelle (nous en reparlerons un peu plus loin), grâce à lui la femme ressentira une attirance certaine pour vous (si le pattern fonctionne).

Il faut savoir qu'un des fantasmes célèbres des femmes, c'est de se faire kidnapper ! Nous allons donc jouer sur ce fantasme. Vous pouvez utiliser ce pattern lorsque vous souhaitez

un rendez-vous avec la femme, par exemple, ou au cours d'une conversation anodine.

« – Vous : On se donne rendez-vous mercredi alors.

– Elle : Oui, je te redis ça... Si je n'ai rien de prévu.

– Vous : Ah mais tu n'as pas le choix, sinon, il y a l'option extrême : je te kidnappe !

– Elle : Oh, vraiment ? J'aimerais bien voir ça !

– Vous : Attention, ne me force pas, je suis kidnappeur professionnel... Non mais franchement, imagine la sensation que ça doit être que de se faire kidnapper... Si je te kidnappe, tu ne pourrais pas t'échapper, tu serais soumise ! Je dicterais le moindre de tes gestes... Avoue, allez, tu as peur !

– Elle : Ahah, je te mets au défi de me kidnapper, vas-y !
(Une sorte de rapport de force s'installe)

– Vous : D'accord, très bien... Mercredi, kidnapping à 14 h. Fourgonnette blanche, et je ne te ferais pas de cadeau... À moins que tu me fasses à manger... Je te détacherais peut-être... Tout dépend de toi. »

Une sorte de jeu s'installe. Ce pattern m'a permis plusieurs fois d'obtenir une tension sexuelle forte. Les patterns sont puissants, il faut en revanche être capable de bien visualiser ce que l'on cherche à obtenir avant de pouvoir les maîtriser.

Je vous propose de lire la partie « Séduction », notamment, sur le teasing, pour comprendre comment développer un rapport taquin et *fun* avec une femme ; d'ailleurs, nous y sommes. La séduction ! Il est temps pour vous de mettre en avant vos

nouveaux talents de mentaliste au service de cet art. Vous allez découvrir à présent les codes de la drague efficace.

Si vous avez été observateur, je fais souvent référence à la notion d'amusement : « *Amusez-vous !* » C'est, je pense, la meilleure manière de s'ouvrir à un monde qui vous est peut-être encore inconnu. La communication tournée vers soi et les autres, c'est quelque chose que l'on côtoie quotidiennement, nous ne cessons jamais d'interagir – avec nous-mêmes grâce à cette petite voix intérieure – mais aussi avec les autres.

La séduction devrait elle aussi être innée, ce n'est pourtant pas (ou plus) le cas. Ce monde inconnu ne doit nullement vous faire peur, vous devez même vous en amuser.

Cette dernière partie permettra aussi, je l'espère, de démontrer aux femmes qu'il existe bien un plan efficace pour séduire. J'espère que cela vaudra des réactions, qu'elles soient bonnes ou mauvaises.

Séduction

L'attitude du séducteur

Tout au long des deux parties précédentes, nous avons appris à gérer notre communication interne et interpersonnelle.

C'est en communiquant efficacement que l'on rencontre la réussite sociale. Les deux premières parties vous seront donc très utiles pour appréhender les situations de la vie de tous les jours.

Au fil de ce livre, vous aurez remarqué que l'accent était de plus en plus porté sur l'aspect séduction : ce que j'ai souhaité obtenir de vous, c'est que vous puissiez agir graduellement et inconsciemment sur votre état d'esprit, et que celui-ci soit tourné vers une séduction efficace.

Car la séduction est un état d'esprit, également. Si vous avez appliqué ce qui précède, vous aurez réussi, je l'espère, à mieux comprendre comment vous fonctionnez, à mieux communiquer avec vous-même et les autres.

Cette troisième partie est en fait la continuité des deux précédentes. Ici, nous entrons dans le vif du sujet : la séduction. Selon moi, c'est une dynamique, tout comme cet ouvrage, la séduction est un mouvement continu : lorsque l'on est dans une optique séductrice, on doit accepter cette dynamique.

On peut avoir des hauts et des bas, c'est même très important : l'erreur est primordiale. Comme nous l'avons dit, elle permet un retour, que l'on doit saisir de manière positive. Rappelons-nous que l'échec n'existe pas ; l'erreur, si.

Dans cette partie, nous ne nous arrêterons que très rarement sur le « pourquoi » des choses, nous nous attarderons davantage sur le « comment ». La PNL est tournée vers la solution ; la séduction, pour être efficace, doit l'être aussi.

Lorsque je fais un tour sur les forums de séduction, je m'aperçois que les hommes qui « échouent » ont tendance à s'attarder sur la cause, en cherchant à trouver la réponse chez les autres.

Ce qui est intéressant à observer, c'est que la plupart d'entre eux ont lu articles et livres de séduction et ont identifié les erreurs à ne pas commettre, ils savent parfaitement comment agir. Cependant, ils se laissent submerger par leurs émotions, ils ne font plus preuve de logique, c'est le résultat d'un manque de confiance et d'une mauvaise appréhension du jeu de séduction dans sa globalité.

La séduction est une dynamique qui fluctue en fonction de votre comportement et de celui de votre interlocuteur.

Vous rencontrerez des situations plus difficiles que d'autre. Certaines femmes vous mettront dans les roses, faites-vous à cette idée : elle est réelle. Nous sommes TOUS passés par là, cependant certains sont restés bloqués dans leur croyance limitante :

« Cette fille me considère comme un nul, comme toutes, et jamais je ne réussirai à séduire. »

Un simple recadrage peut d'ailleurs changer la donne :

« Tu as donc tenté de séduire toutes les femmes !
Et comment sais-tu que tu ne pourras jamais séduire ? »

Tout est une question d'état d'esprit, d'attitude, et vous avez maintenant les outils pour contrer toutes ces peurs infondées.

Les plus grands gourous sont d'anciens timides, complexés, et bien souvent geeks. Les rapports sociaux étaient relativement difficiles.

Je peux prendre comme exemple Mystery, le plus célèbre des séducteurs. Ancien introverti, complexé et passionné de jeux de rôle, il est pourtant devenu l'un des hommes les plus attractifs du monde, il a séduit des centaines de femmes.

Des milliers d'hommes prennent désormais exemple sur lui. (Une émission lui est d'ailleurs consacrée sur la chaîne MTV : *Les rois de la drague.*)

Il a mis en place une stratégie de séduction bien rodée. Selon lui, cette méthode est immuable, utilisable par tous les hommes et sur toutes les femmes, elle repose sur les bases même de la séduction qui sont selon lui l'attraction, le confort, et le sexe.

Ces trois phases permettent de séduire n'importe quelle femme. J'ai pu me rendre compte que toutes les méthodes de séduction sont basées sur ces principes. C'est le style qui diffère, certains cherchant à mettre l'accent sur l'humour ou sur l'aspect mâle dominant.

Je vois ces trois phases comme un carnet de bord. Lorsque je séduis une femme, je sais où je me « trouve », mais mon approche est plus empathique, je me fie davantage à l'attitude de la fille qu'à la mienne.

En d'autres termes, j'utilise les stratégies de mentalisme que l'on a vues jusqu'ici à l'usage... de la séduction. Je cherche à cerner la fille, je m'adapte et lui donne envie de me connaître. (Je deviens le prix et lui donne envie d'en savoir plus sur moi.). J'ai donc une approche mentalistique.

L'approche « mentalistique »

Si la stratégie de séduction basée sur l'attraction, le confort et le sexe sont les piliers de la réussite avec les femmes, la manière d'appréhender cette stratégie peut différer en fonction des méthodes.

Dans les deux premières parties, nous avons mis un point d'honneur sur l'approche intelligente de nos perceptions internes, de notre manière de concevoir le monde ainsi que de notre façon de communiquer avec autrui. Tout cela dans un esprit positif et empathique.

Dans cette partie, rien n'a changé, vous vous servirez des outils acquis au service d'une stratégie efficace en séduction.

Nous utiliserons donc le mentalisme en séduction, mais ce n'est qu'une branche de l'arbre « mentalistique ». Rappelons-nous :

« Le mentaliste est un spécialiste de la gestion du mental humain dans ses diverses possibilités et ressources (sensorielles et extrasensorielles). Le mentalisme est un art relationnel, un outil de changement, un moteur puissant d'exploration et de connaissance de soi. Le mentaliste utilise l'acuité mentale, l'hypnose, la suggestion, et c'est un maître en manipulation. »

Nous avons donc travaillé plusieurs des points suivants :

▶ La connaissance de soi (approche positive, changement de croyances, ancrages, autosuggestions, compréhension des stratégies internes...).

▶ La connaissance de l'autre (la puissance de la calibration, le cold reading, la synchronisation, l'art d'influencer par le recadrage, les patterns, les ancrages...).

Tous ces outils (et bien d'autres) peuvent également vous être utiles avec votre famille, vos amis, vos collègues, ainsi qu'avec des enfants, pourquoi pas ! Vous pouvez régler des conflits, apprendre à mieux gérer votre stress, décupler votre mémoire, tout est lié à votre capacité à vous adapter et à utiliser votre cerveau efficacement.

Lorsque l'on parle de séduction, il y a la manière de communiquer avec soi, avec les autres, forcément, ainsi que l'approche séductrice en elle-même.

Pour séduire il ne suffit pas de savoir communiquer efficacement, il faut aussi dégager une attitude, un charisme (que l'on a déjà développé, sans le vouloir, grâce aux deux précédentes parties). En bref : si vous dégagez un message attractant, vous devenez séduisant.

Nous allons développer encore un peu plus cette attitude charismatique, que vous commencez déjà à dégager sans le vouloir : vous communiquez efficacement, il ne reste plus qu'à séduire dans les règles de l'art...

L'aura du séducteur

Un homme charismatique est séduisant. Le séducteur, en fait, communique efficacement, comme vous avez appris à le faire, mais il dégage aussi et surtout de la confiance en lui.

Afin de dégager une aura de séducteur, vous devez travailler la confiance en vous. Bien dans son corps, bien dans sa tête ! Si vous avez suivi les conseils de ce livre, vous avez déjà entamé ce travail.

Une femme recherche en premier lieu un homme confiant. Pourquoi ? Parce qu'un homme sûr de lui dégage un sentiment de sécurité que les femmes recherchent : elles veulent pouvoir se dire qu'il sera là pour la protéger, qu'il sera là en cas de coup dur.

Le séducteur doit aussi disposer d'un non verbal solide. Votre communication non verbale compte énormément. Un non verbal timide trahit un être timide, peu sûr de lui.

Prenez l'habitude de marcher droit, la tête haute. Observez le jeu des acteurs charismatiques : beaucoup prennent exemple sur Brad Pitt dans le film *Fight Club*, notamment.

Quoiqu'il arrive, plus vous aurez confiance en vous, plus votre non verbal traduira cet état. Comme nous l'avons vu dans la première partie, comportement extérieur et état/processus internes sont liés.

Essayez donc de travailler au maximum votre langage corporel, vous vous sentirez encore mieux.

L'art du détachement

Utilisez la stratégie du détachement, qui consiste à se dissocier un maximum de la scène (voir le chapitre sur les submodalités). Si vous êtes stressé dans une situation, détachez-vous complètement de l'instant, travaillez sur vos perceptions internes et vous dégagerez forcément une attitude attractive.

L'attitude de l'homme-prix

Nous en avons un peu parlé lors de la première partie. La femme n'est pas à mettre sur un piédestal, il faut garder sa place d'homme dominant.

C'est comme ça que l'on séduit. Cette attitude entraîne également une « aura séductrice » mais c'est aussi un excellent moyen de concevoir la séduction dans son ensemble. Les hommes qui réussissent en séduction ont fondé cette croyance forte dans leur esprit : « Lorsque je séduis une femme, je ne lui dois rien, c'est plutôt à elle de me remercier. »

Vantardise ? Non ! Alpha-attitude ! Les hommes ne sont attractifs que lorsqu'ils sont confiants. La femme n'est pas pour autant un être inférieur, mais cette attitude leur plaît. Et c'est universel, un homme confiant qui démontre un pouvoir, une influence attractive, est séduisant.

Nous développons depuis tout à l'heure ce qui est en fait la base même de la séduction. Mais allons plus loin... Je fais allusion à l'attitude d'*homme-prix*.

En effet, lorsque l'on souhaite séduire une femme, il ne faut jamais agir dans son sens. Vous allez voir que la séduction est une sorte de rapport de force. Beaucoup d'hommes

agissent dans le sens du sexe opposé pour obtenir des « faveurs ». Ce n'est pas là une attitude à adopter.

Un homme peut perdre toute crédibilité, tout charisme, s'il agit tel un gentil toutou auprès des femmes. Dès lors que vous installez une femme sur un piédestal, vous perdez toute la tension positive qui s'était installée entre elle et vous.

Nous allons donc pouvoir développer notre jeu de séduction sur de bonnes bases. Vous savez désormais communiquer efficacement, gérer vos émotions, influencer autrui. Cela vous a permis de développer votre confiance en vous, primordiale en séduction. Vous apprenez peu à peu à développer votre charisme et votre aura séductrice.

Vous développerez dès à présent votre jeu de séduction autour d'une grande idée : être le prix.

Vous n'êtes pas soumis au désir des femmes, vous savez ce que vous valez et avez compris que l'attraction se dégage non pas uniquement du charisme mais également d'une attitude d'homme dominant.

Désormais, nous allons développer les 3 piliers de séduction et apprendre à communiquer dans une optique de séduction.

L'attraction

Nous allons maintenant nous imaginer en situation de séduction. Toutes les techniques de mentalisme seront souvent utilisées.

L'observation du langage non verbal nous permettra de voir quels sont les signes d'intérêt observables. Le cold reading sera aussi un moyen de bluffer notre cible, tandis que la confiance acquise et l'état d'esprit seront notre fil conducteur tout au long de ces étapes de séduction pure. Car nous voici dans le vif du sujet : la séduction. Tout commence avec cette notion clé qu'est l'attraction.

Il y a quelques années, j'avais écrit un petit guide concernant la « zone ami » : en effet, de nombreux hommes se retrouvent bloqués, devenant le meilleur ami de celle qu'ils cherchaient à séduire. Je pense que tout est lié à ce rapport à l'attraction.

Vous devez vous transformer en aimant pour être aimé. Un homme-prix, charismatique et détaché. Être le confident de celle que vous aimez ne sera en aucun cas bénéfique.

Certains hommes m'ont demandé si c'était une bonne chose, s'il était possible de séduire une amie. Premièrement, oui, c'est possible, mais il existe un risque : perdre une belle amitié aux dépens d'une relation de couple, sachant que vous n'aurez aucune idée de la suite.

Est-ce que votre histoire perdurera ? Rien n'est moins sûr. Passer d'amour à amitié est bien plus simple que l'inverse. Deuxièmement, si vous êtes intéressé par elle, pourquoi ne pas

vous placer en position de force dès le départ ? Ne pas la séduire lors des premiers jours, c'est perdre un temps fou.

Quoi qu'il en soit, voyons de plus près ce qui fera de vous un homme attractif et séduisant.

La théorie du chat et de la ficelle

Cette théorie explique à elle seule l'attitude à adopter avec une femme.

Si l'on s'amuse à agiter une ficelle au-dessus de la tête d'un chat, que se passe-t-il ? Ce dernier s'agite à son tour, il tentera d'attraper cet accessoire attrayant. Si en revanche vous cessez d'agiter cette ficelle, vous remarquerez que le chat la délaissera totalement !

Au pire des cas, il tentera de l'agiter légèrement avec sa patte, mais la ficelle restera inanimée, il la laissera alors de côté. En séduction, le processus est le même. Si vous devenez attrayant, vous attirerez les regards de votre belle.

En revanche, si vous cessez d'être une proie attractive, vous perdrez alors toute son attention, elle cessera de s'intéresser à vous. Je ne dis pas qu'il faut s'agiter dans tous les sens : « Hé, regarde-moi ! »... C'est bien plus subtil. Oscar Wilde a très bien résumé tout cela :

« La séduction suprême n'est pas d'exprimer ses sentiments, c'est de les faire soupçonner. »

Cette ficelle, c'est vous. Ce qui est intéressant d'analyser est que c'est elle qui est la responsable du changement de comportement du chat : si elle ne bouge plus, le chat fait de même.

C'est l'état d'esprit à travailler : « *Je suis responsable de l'intérêt ou du désintérêt de la fille* ».

Je vous explique tout de suite l'outil que nous pouvons utiliser afin de gagner l'intérêt de notre cible.

Démontrer une grande valeur

Un objet de valeur est exposé à la vue de tous, il est bien souvent choyé et admiré, on a envie de le toucher et d'en savoir un peu plus sur lui ; on se renseigne, on le scrute. **Vous** êtes cet objet de valeur, ce diamant, cette voiture, cet homme. Démontrer une haute valeur sociale permet de se donner du crédit face aux autres.

Tout au long de ce livre, vous avez appris à mieux communiquer, et c'est essentiellement sur cet attrait que vous développerez votre stratégie de « démonstration de haute valeur ».

La preuve sociale

Une personne entourée est forcément quelqu'un d'intéressant. Si vous souhaitez séduire, en soirée par exemple, allez-y en groupe. Vous êtes automatiquement catégorisé lorsque vous arrivez en soirée, c'est un fait.

Autant donner une bonne impression. Si vous séduisez dans la rue, utilisez un prétexte : « *Je dois voir des amis, je ne peux pas rester longtemps* ». Cela permet de montrer que vous avez des amis **et** que vous ne l'embêterez pas longtemps. La preuve sociale est très importante.

L'aisance sociale

Parler à plein de monde, être agréable, souriant, tout ce que nous avons appris donc, depuis le début, c'est être attrac-

tif ! Vous êtes observé, si vous séduisez en soirée, par exemple, vous démontrerez de la valeur en étant disponible, amusant, intéressant et intéressé.

Les gimmicks

Ce sont tous les talents cachés que vous avez. Il existe de nombreux gimmicks, j'en ai également fait un article sur *mentalactif.com*. Et, magie, nous avons parlé de ces gimmicks : le cold reading. Amusez-vous à dresser un portrait psychologique de la personne, vous gagnerez en attraction.

Le détachement

Couper le dialogue intérieur, cesser de se poser des questions sur l'instant, être tout simplement détaché de vos émotions négatives, cela vous permettra de montrer une grande puissance sociale.

L'ouverture

Nous allons maintenant partir du principe que votre objectif est de séduire une femme en situation réelle.

Vous avez désormais compris comment fonctionne le rapport avec la théorie du chat et de la ficelle, et que l'objectif est de démontrer une grande valeur sociale et intellectuelle. Forcément, lorsque vous abordez dans la rue, vous n'agissez pas de la même manière :

► **Dans la rue :** vous avez tout autour de vous un tas de femmes complètement préoccupées par autre chose que par... vous ! Elles ne s'attendent pas forcément à ce que vous les abordiez : vous êtes un étranger, le principal objectif est alors de ne pas paraître bizarre mais de les « reconforter » : vous êtes juste un mec sympa qui a décidé de l'aborder.

► **En boîte** : vous êtes là pour faire des rencontres. Vous n'avez pas besoin d'un prétexte, vous êtes juste un mec sociable qui vient discuter, le cadre est idéal. Le rythme est plus soutenu, si vous n'accrochez pas avec un groupe, vous passez à l'autre. La preuve sociale joue également un rôle important, restez seul trop longtemps et vous semblerez bizarre, il faut alors ne pas hésiter à aborder des groupes très rapidement.

Pour accrocher l'attention d'une femme dans la rue, vous pouvez choisir des phrases préconçues pour commencer : nous appelons ça des *openers*, des phrases permettant d'accrocher l'attention de quelqu'un.

N'oubliez pas d'installer une « fausse contrainte de temps », cela permettra de réduire la crainte de la fille d'être abordée par un inconnu qui pourrait être lourd (c'est la phobie de toutes les femmes). Les « fausses contraintes de temps » peuvent être :

- « Je t'embête seulement 5 minutes, je dois aller rejoindre des amis [...] »
- « Bon, je serai en retard à mon rendez-vous mais [...] »

Tout simplement ! Vous montrez une grande valeur sociale, et elle vous accordera sans doute 5 minutes de son temps. Si elle vous dit qu'elle n'a pas le temps, souhaitez-lui seulement une bonne journée et passez à la suivante. Ne prenez jamais un refus à cœur, soyez toujours optimiste, rappelez-vous de la pensée positive.

Nous allons développer la stratégie à suivre pour aborder une inconnue, vous pouvez vous amuser à suivre les exercices. Rappelez-vous des méthodes de la première partie si vous vous sentez relativement stressé. L'inconnu fait peur, mais il faut passer outre et aller de l'avant !

Lisez toute la partie traitant de l'attraction puis réécrivez les exercices sur une feuille et lancez-vous !

L'approche dans la rue

Le langage corporel est très important dans la rue, vous devez démontrer une grande confiance et surtout ne pas donner la sensation que vous êtes quelqu'un de bizarre. Être abordé(e) par un étranger, ce n'est pas rien, c'est une forme de stress, la personne ne sait pas à quoi s'attendre.

Lorsque vous abordez une femme, la première règle est de ne pas paraître trop intrusif, de croiser son regard si possible, et d'installer une « fausse contrainte de temps » dès que vous en avez la possibilité : « Je t'embête seulement 5 minutes, je dois aller rejoindre des amis ».

Openers indirects

- ▶ « J'aime bien ton style vestimentaire, j'aimerais savoir si tu as un magasin à me conseiller pour faire ce genre d'achat ? »
- ▶ « Tu habites dans le coin ? Je cherche à savoir quels sont les endroits sympas pour faire la fête. »

Openers directs

- ▶ « Je me suis dit qu'il serait dommage de passer à côté de toi et de ne pas faire connaissance [...] »
- ▶ « Tu crois qu'il est possible de faire connaissance dans la rue comme ça ? Voilà je me suis dit que [...] »

Voici donc des approches qui vous permettront d'approcher une femme dans la rue, ceci vous servira pour vos débuts.

Évitez de faire peur à la personne, donc : n'abordez jamais quelqu'un de dos, privilégiez une approche sur le côté, jamais de face, et ne soyez pas trop près (rappelez-vous de la distance conversationnelle, que nous avons développée dans la seconde partie). Aborder dans la rue est un art, voici donc un exercice simple et efficace.

EXERCICE PRATIQUE : aborder 20 filles dans la rue en utilisant des openers préconçus

À retenir avant de faire l'exercice :

- ▶ croiser le regard de la fille si possible ;
- ▶ ne pas l'aborder de dos ;
- ▶ ne pas se positionner face à elle (soyez placé légèrement sur le côté) ;
- ▶ ne pas se positionner trop près d'elle.

L'approche en boîte de nuit

L'approche en boîte de nuit est relativement plus rapide, vous abordez des groupes sans réfléchir :

- ▶ « Salut ! Vous passez une bonne soirée ? »
- ▶ « Vous connaissez le nom de cette musique ? Je ne le trouve pas ! »
- ▶ « Vous, vous n'êtes pas du coin, je me trompe ? »

Lorsque vous allez en club, beaucoup font l'erreur de regarder à droite, à gauche, c'est à proscrire ! Si vous êtes un groupe d'amis, discutez au sein de celui-ci et ne regardez pas ouvertement les autres groupes.

Comme nous en avons parlé, la séduction en boîte de nuit se joue aussi énormément sur la preuve sociale : les gens vous observent, vous jugent. Si vous démontrez une grande aisance sociale, ils seront plus ouverts lorsque vous les aborderez.

Ce qui est intéressant d'observer en soirée, c'est comment fonctionnent les groupes. Vous aborderez des groupes mixtes, essayez d'observer (en mentaliste que vous êtes) quels sont les chefs des groupes, les gens plus aptes à vous accueillir au sein de leur cercle. Car oui, l'approche en boîte de nuit se joue en groupe !

N'hésitez pas à aborder la personne qui vous semble la plus sociable, c'est elle qui vous donnera accès au reste du groupe en vous présentant de manière sympathique.

Exercice pratique : vous amuser à aborder les leaders des groupes, puis partir (5 groupes)

À retenir avant de faire l'exercice :

- ▶ la séduction en club joue sur la preuve sociale, vous êtes observé ;
- ▶ la séduction en club est logique ;
- ▶ la séduction en club se fait par groupe ;
- ▶ repérer et aborder les leaders.

Amplification et questions ouvertes

Aborder, c'est bien ; savoir quoi dire ensuite, c'est mieux ! L'une des principales erreurs que font les hommes, c'est d'instaurer un question-réponse, histoire d'impliquer l'autre.

En boîte de nuit, ça peut fonctionner ; dans la rue, vous pourrez rencontrer des blocages, la personne ne se sentira pas apte, au départ, à s'ouvrir à vous. Ne vous y trompez pas : quand vous abordez dans la rue, vous devez vous attendre à faire la conversation « seul » dans un premier temps !

L'amplification consistera en fait à utiliser vos phrases d'accroche et de développer à partir de celles-ci. Reprenons le cas de l'un de nos openers : « J'aime bien ton style vestimentaire, j'aimerais savoir si tu as un magasin à me conseiller pour faire ce genre d'achat ? »

Si elle vous répond « Je l'ai acheté à (tel magasin)... »

Vous : « Je vois, il s'agit de ton magasin préféré j'imagine, il me semble que vous êtes beaucoup à aller là-bas, le paradis pour les fans de shopping comme toi. »

On utilise le sujet type : le magasin, on développe dessus, puis on introduit des questions ouvertes (des questions auxquelles on ne peut pas répondre par oui ou non).

Si elle vous répond : « Oui, j'aime beaucoup ce magasin ». Mince ! Madame n'a pas beaucoup de conversation ! Eh bien, pourquoi ne pas lui faire savoir ?

« Je suis un inconnu qui te parle de shopping, je comprends que ça puisse te faire bizarre ! Alors, je me présente,

(votre prénom), enchanté ». Elle vous donnera son prénom presque à tous les coups. N'hésitez pas à tendre votre main.

En fin de compte, dans cette partie, j'aimerais que vous amélioriez votre qualité à développer une conversation.

Exercice PRATIQUE : amplifier votre opener

Le meilleur moyen, donc, pour réussir à développer un opener, c'est de ne pas trop le travailler au préalable ; c'est pourquoi je vous en ai donné très peu. Votre objectif est en fait de créer des openers contextuels, dans l'instant. Vous devez devenir naturel !

Qui dit opener naturel dit conversation naturelle ! Le contexte dans la rue est : la rue, les gens, le bruit, elle, son style, son attitude, le fait qu'elle marche vite, le fait que vous souhaitez tout simplement l'aborder, etc.

En boîte de nuit, le contexte est différent : elle, son attitude, la musique, lui demander comment elle va...

Si vous ne trouvez pas de moyen d'amplifier, trouvez un nouveau sujet de conversation : quelque chose que vous aurez remarqué, peu importe ! Tout est prétexte à discuter. Rappelez-vous que ce n'est pas ce que vous direz qui aura un impact, mais votre manière de le dire et votre attitude (non verbale et para-verbale).

En fin de compte, l'objectif sous-jacent est de faire en sorte d'installer du confort, c'est-à-dire faire de vous un homme qu'elle trouve sympa. Prenons un autre exemple d'amplification sur opener : « Je me suis dit qu'il serait dommage de passer à côté de toi et de ne pas faire connaissance [...] » Elle vous répond « Ah, c'est original comme approche ! »

« Ah, tu trouves ? Je me dis qu'aborder les gens devrait être naturel, surtout dans la rue. Les gens ont trop tendance à s'attarder sur leurs pieds, à ne plus faire attention aux autres, c'est dommage... »

Elle vous répond « Ce n'est pas faux, tout dépend comment on aborde les gens après... »

Vous pouvez répondre : « C'est sûr ! Tu es donc déjà tombée sur des hommes lourds, je me trompe ? Il faudrait leur apprendre... »

Vous développez, il ne s'agit pas d'un question-réponse, c'est du tac au tac. Observez la personne et soyez amusant, taquin. En boîte de nuit, si vous parlez de la musique :

« – Salut tu passes une bonne soirée ? Dis, tu connais le titre de cette musique, je la cherche depuis tout à l'heure... »

– Heu... Salut, oui plutôt pas mal, la soirée commence bien. Ah non du tout je ne connais pas !

– Ah dommage, tans pis ! Ce n'est pas trop ton style de musique, je me trompe ?

– Si, j'aime bien, mais c'est de la musique de boîte de nuit, je n'écoute pas en dehors...

– Je vois, je suis pareil, ça me soûle au bout d'un moment. Tu es du coin ? Dans cette boîte ils ont tendance à passer toujours le même genre musical... »

La conversation est lancée !

Anecdotes, échange, intérêt

N'hésitez surtout pas à développer vos propres anecdotes sur le sujet abordé, comme nous avons commencé à le faire au-dessus. En commençant par :

- ▶ « Ça me rappelle une histoire [...] »
- ▶ « Je me souviens de [...] »
- ▶ « Je suis pareil [...] »

Plus la conversation avancera et plus vous pourrez vous permettre d'impliquer l'autre dedans. C'est l'échange.

Si vous avez bien suivi la deuxième partie du livre, vous repérerez aisément les signes d'intérêt de la part de votre cible. Rien que le fait que vous ayez réussi à accrocher son attention tout ce temps prouve bien qu'elle est intéressée par vous.

N'hésitez pas à lui demander son avis sur certains sujets, l'échange doit être de plus en plus fluide. Vous verrez qu'elle parlera de plus en plus, elle s'ouvrira. Exemples d'anecdotes :

- ▶ « Il t'est déjà arrivé de [...] pendant que tu faisais ça ? »
- ▶ « Je vois de quoi tu parles, après tu as fait [...] »
- ▶ « Je t'imagine bien faire cette tête [...] »
- ▶ « J'ai vu un mec dans la rue qui [...] »

Pour aller plus loin

1. Impliquez la personne dans le sujet que vous êtes en train de développer ;

2. Vendez-vous ! Si le sujet que vous abordez vous rappelle quelque chose, développez dessus ;
3. Repérez les sujets qu'elle aborde et développez dessus.

Shit test : les barrières au féminin

Le *shit test* ? C'est une réplique assassine, une question personnelle permettant de vous TESTER en tant qu'homme mais aussi en tant qu'éventuel prétendant.

Vous tomberez toujours sur ce genre de test ! C'est récurrent, toutes les femmes utilisent cette technique d'autodéfense. Mais que permet-elle ? De faire un tri, tout simplement. Lorsqu'une femme utilise un shit test, elle vous envoie un signal indirect : je ne suis pas une fille facile.

Exemple CONCRET

« – Elle : Cette boîte manque d'ambiance, je préférerais largement la soirée de samedi passée au [...] »

– Moi : Ah oui... Je viens d'entendre votre conversation, en effet, cette boîte et celle que vous citez sont complètement différentes [...]

– Elle : Excuse-moi mais on se connaît ? (shit test)

– Vous : Au temps pour moi, (votre prénom), enchanté ! Ravi de te rencontrer ! Vous n'êtes pas du coin apparemment ?

– Sa copine : En effet, nous habitons à [...] (shit test passé !) Tu connais vraiment l'autre boîte ? (shit test)

– Moi : Oui, je connais [...]

– Elle : OK, et tu es du genre à aborder les gens comme ça, tu dois être un dragueur dans cette boîte [...] (shit test)

– Moi : En général, je n'aborde que les gens qui me semblent intéressants, vous avez donc de la chance ! (Je suis le PRIX, c'est elles qui ont de la chance de me rencontrer) »

Cela ne vous fait penser à rien ? Eh bien si ! Au recadrage ! Répondre à un shit test efficacement, c'est savoir recadrer efficacement.

N'oubliez jamais que vous passerez par des shit tests quoi qu'il arrive, les femmes aiment ça, d'ailleurs. Dès qu'elles en auront l'occasion, elles vous testeront et chercheront à savoir si vous êtes assez fort pour bien répondre. Ne montrez jamais que vous êtes déstabilisé. Si elle vous dit :

▶ « On se connaît ? » répondez « Non, tu ne m'as pas encore demandé mon prénom » ou « Tu ne me dis rien, non, à moins que tu sois Élisabeth ? ».

▶ « Tu es petit », répondez « Tu ne l'as jamais vue, comment peux-tu connaître sa taille ? ».

▶ « Tu abordes les gens seul, tu n'as pas d'amis ? », rétorquez « Je n'ai pas besoin de mes amis pour me tenir la main, tu sais » ou bien encore « Je leur ai donné la permission d'aller danser sans moi, je suis sympa ! ».

▶ « Elle était nulle ta blague ! », dites-lui « Tu devrais être jury dans l'émission 'On ne demande qu'à en rire' tu connais ? » ou bien « J'espérais que tu ferais genre de n'avoir rien entendu, ça m'aurait arrangé, tans pis ! »

Tout est une question de recadrage ou de hors-cadrage, et surtout d'attitude ! Soyez amusant et assumez-vous !

Humour, échange taquin : le teasing

L'humour est un excellent moyen de rompre la glace. Le *teasing* (taquinerie) est selon moi le meilleur moyen d'entamer une relation de complicité avec sa cible. Taquiner, c'est utiliser l'humour au service de la séduction.

Lorsque vous taquinez quelqu'un et que vous êtes doué dans ce domaine, vous pouvez en tirer différents avantages :

- ▶ vous êtes une personne drôle à ses yeux ;
- ▶ vous ne lui donnez pas la sensation de la placer sur un piédestal (vous êtes le prix) ;
- ▶ vous la faites entrer dans un climat d'échange, de complicité.

Un bon « teaseur » est avant tout une personne qui assume et qui s'assume. En revanche, il existe des limites au teasing :

- ▶ Taquiner, ce n'est pas rabaisser ! Quand on taquine quelqu'un, l'objectif n'est pas de le rabaisser, mais de tourner les choses à la dérision.
- ▶ « Trop de teasing tue le teasing ! » Taquiner une personne bien trop régulièrement peut tout d'abord devenir lourd, et c'est également un moyen de lui faire comprendre que c'est ELLE le prix. Rappelez-vous ce rapport au prix qui va devenir quelque chose de très important pour la suite des opérations.

Le mieux pour taquiner en séduction, c'est de parler :

- ▶ de vous (autodérision) ;
- ▶ d'elle (la taquiner sur une situation cocasse) ;
- ▶ des rapports hommes-femmes ;
- ▶ d'anecdotes ;
- ▶ d'amour ;
- ▶ d'amitié.

Certes, vous ne vous connaissez pas, mais même votre approche peut être utilisée sur le ton de l'humour : « Je t'ai vue marcher avec tes talons, je me demande comment vous faites, tu m'apprendras ? »

Exemple de teasing N°1

« – Elle : (Elle bafouille)

– Vous : Waouh, donc ça c'est une langue que t'as inventée, j'adore.

– Elle : (Rire) Ooh arrête ! Il est tard hein, j'ai le droit de bafouiller ! »

Exemple de teasing N°2

« – Elle : [...] Et j'ai perdu les clés ce matin, encore.

– Vous : Ah oui, ça m'arrive aussi, ou des trucs du genre « Il est où mon bonnet ?! ». Tu cherches, tu cherches, et en fait il est sur ta tête... Ahem, OK, t'es comme moi alors... Ça va. »

Exemple de teasing N°3

« – Elle : *Ah bon ?!* (Tête bizarre)

– Vous : J'adore l'expression de ton visage, comment tu fais ? [...] »

Installation de confort

Vous avez maintenant les outils qui vous permettront de briser la glace, d'amplifier, de développer sur des sujets tout à fait banals mais suffisamment sympas pour créer l'intérêt de la femme. Vous avez sans doute repéré des signes d'intérêt, cela signifie que vous l'intéressez.

Le moment où vous savez que vous êtes dans l'étape de confort :

- ▶ elle vous pose des questions ;
- ▶ son langage corporel est tourné vers vous, elle n'est pas prête de partir ;
- ▶ elle est d'accord avec ce que vous dites ;
- ▶ elle s'est rapprochée de vous.

Quoiqu'il arrive, l'étape d'attraction doit durer 5 minutes en rue si votre « fausse contrainte de temps » est établie à 5 minutes. Sinon, allez jusqu'à 20 minutes avant d'arriver en confort, pas plus. À quel moment êtes-vous dans le confort ? Lorsque vous échangez vos prénoms !

En d'autres termes, lorsque vous n'êtes plus des inconnus ! Si vous avez créé suffisamment d'intérêt, vous repérerez les étapes de confort vues ci-dessus, ce sont des indicateurs qui

vous permettent de savoir si la personne est apte à aller plus loin avec vous.

Il est temps de vous installer encore un peu plus dans cette nouvelle zone de confort. Ce n'est pas encore acquis, mais ça ne saurait tarder...

Le confort

Établir le confort permet différentes choses :

- ▶ rassurer la personne à propos de nos intentions ;
- ▶ apprendre à faire connaissance en profondeur ;
- ▶ cerner ses attentes ;
- ▶ valider l'attraction.

Le confort est sans doute l'étape la plus importante, c'est elle qui scelle la suite des événements. Être attractif est primordial, certes, mais « valider ses compétences » l'est d'autant plus !

Être quelqu'un d'attirant ne suffit pas toujours, on ne connaît pas l'individu, on ne sait pas à quoi il aspire. En savoir plus sur l'autre est très important pour construire une relation saine.

Vous tomberez aussi sur des femmes qui ne recherchent pas nécessairement une relation sérieuse, mais seulement d'ordre sexuelle : l'étape de confort sera alors bien plus rapide, vous pourrez obtenir un *close* rapidement. (Close = conclure. Il peut s'agir d'un *KissClose* (embrasser), d'un *NumClose* (obtenir le numéro de téléphone), ou d'un *FuckClose* (coucher avec la personne).)

L'attraction jouera toujours un rôle important. Le tout n'est pas de perdre ses acquis : vous avez obtenu son attention en étant charismatique, et le confort plonge bien souvent les hommes dans la *friend zone*, c'est pourquoi nous n'oublierons jamais l'objectif principal qui est de la séduire. Allons-y !

Approfondissement ou close

Vous connaissez désormais son prénom, vous avez réussi à créer l'attraction nécessaire afin de poursuivre « l'aventure ».

Dès maintenant, tout peut aller très vite. Lorsque l'échange des prénoms se fait, vous pouvez vous appuyer sur votre « fausse contrainte de temps » et lui demander son numéro (NumClose), l'étape du confort s'effectuera alors lorsque vous aurez votre premier rendez-vous.

Il est possible que vous sentiez également une tension sexuelle intense : dans ce cas, référez-vous au chapitre IV, un peu plus bas, vous aurez la possibilité de KissClose voire de FuckClose rapidement.

L'approfondissement, lui, consiste à poursuivre la conversation. Nous partons donc du principe que vous cherchez plus qu'à obtenir un simple numéro : vous souhaitez un rendez-vous instantané, voire à l'embrasser.

En mentaliste que vous êtes, vous devez alors faire preuve d'observation. L'étape du confort est, comme je vous l'ai dit plus haut, l'étape la plus importante. Ne serez-vous que de simples amants ? Créez-vous la tension nécessaire pour *closer* ? Avez-vous une relation sérieuse ?

L'approfondissement permet d'en savoir un peu plus sur elle, vous commencez à lui poser des questions. Rappelez-vous : vous êtes le prix, ce qui signifie qu'elle est désormais dans une position où elle doit également faire ses preuves.

Lorsque vous posez une question, utilisez encore le principe d'amplification, comme en attraction, fiez-vous à vos ta-

lents d'observateur pour cerner quels sont les sujets qui lui tiennent à cœur. Vous pouvez lui poser des questions du style :

- ▶ qu'est-ce que tu fais dans la vie ?
- ▶ quelles sont tes passions ?
- ▶ es-tu tournée famille ?
- ▶ veux-tu des enfants ?
- ▶ comment se sont passées tes dernières relations amoureuses ?
- ▶ que recherches-tu maintenant ?

Tout est prétexte à sujet ! Elle vous retournera bien souvent la question, il s'agit d'un signe d'intérêt fort, n'hésitez pas à utiliser vos anecdotes, à vous exprimer. C'est ce qui nous amène à la partie suivante.

Similitudes & oppositions

« Oh ! Moi aussi je pense comme toi ! »

Les similitudes permettent le rapprochement mais, croyez-le ou non, les oppositions également ! Bien entendu tout est question de dosage, c'est votre manière d'être ainsi que votre façon de présenter ces oppositions qui créeront ou non un malaise.

Un seul mot d'ordre : l'humour. Revenons-en au teasing, c'est par ce procédé que vous réussirez à tirer de ces oppositions une grande force. Mais à quoi bon présenter des oppositions ?

C'est simple : s'opposer, c'est attirer. Un homme est davantage séduisant s'il sait dire non. Au fond, toutes les femmes cherchent un homme qui saura leur dire NON, parfois. Être le gentil mouton vous causerait donc plus de tort qu'autre chose. S'opposer à une femme démontre :

- ▶ une grande force de caractère ;
- ▶ une attitude d'homme dominant ;
- ▶ une force à l'opposition.

Les femmes aiment visualiser l'avenir (ce que nous découvrirons plus bas) et un homme qui s'oppose sera un homme qui saura prendre position, dire non lorsqu'il le jugera utile.

Maintenant, le ton utilisé pour démontrer son opposition est important. Il peut s'agir de sujets banals comme les goûts musicaux, vestimentaires, alimentaires, auquel cas vous pouvez utiliser un ton amusant : « Mais comment tu peux aimer ce genre de musique ? Je ne te comprends plus, tu t'imagines danser là-dessus ? ». Avec le sourire, cette opposition devient du teasing !

Pour les sujets un peu plus fâcheux, que ce soit politiques, familiaux ou idéologiques, faites preuve de plus de tact et variez similitudes/oppositions : « Je ne suis pas d'accord avec toi sur (tel sujet), mais explique-moi ce qui te fait dire que [...] »

L'opposition crée l'échange, le débat, mais surtout un rapport honnête, et donc... du confort. Les similitudes ne sont pas à mettre de côté, bien sûr.

« J'aime beaucoup ce chanteur moi aussi ! Je ne sais pas si tu penses que... » L'amplification, encore et toujours... Les similitudes serviront pour la prochaine étape : parler avenir !

Parler avenir : le time distorsion

Grâce aux deux premières étapes, vous savez désormais ce qu'elle recherche et quelles sont vos similitudes/oppositions. Vous pouvez vous fier à ces similitudes pour le *time distorsion*.

C'est une technique qui permet à votre cible de se visualiser avec vous dans le futur ! C'est un des exercices favoris de la plupart des gens, et davantage des femmes : la visualisation dans le temps.

Un homme discutant avec une femme aura tendance à l'imaginer nue dans son lit. Une femme, elle, visualisera la suite avec lui, dans des situations plus « sérieuses » : dans une maison, avec des enfants, etc. C'est pourquoi le time distorsion est important ! En utilisant les similitudes, vous pouvez créer une brèche temporelle : « C'est marrant, j'adore ce chanteur également ! On va à son concert ensemble quand tu veux... »

Créer un time distorsion revient à faire une promesse dans le temps : vous souhaitez du long terme et le prouvez de cette manière. Vous avez deux manières d'utiliser le time distorsion.

- ▶ Time distorsion direct : « Tu nous imagines dans 5 ans, au bord de l'eau, à profiter du soleil et voir les enfants jouer au ballon en face de nous... Le rêve ! »
- ▶ Time distorsion indirect : « Je m'imagine aussi avec deux enfants. Je me vois tout à fait dans une maison, à leur apprendre plein de choses... Je pense que je serai un papa-poule. »

Pour entamer un time distorsion, utilisez les similitudes ; mais vous pouvez aussi créer des scènes complètement inventées :

« Tu aimes aussi ce genre de musique ? Excellent. Je ne sais pas toi, mais je me vois complètement écouter ça sur la plage, au soleil, en train de bronzer... Si ça te dit on part en vacances demain et on écoute ça sur la plage. »

Le meilleur moyen d'utiliser le time distorsion est d'utiliser la dissociation puis l'association. Exemple : « Je veux deux enfants. Toi aussi ? On est pareils... Imagine le visage qu'ils auront si on les a ensemble, le mélange est super ! » Vous parlez de vous, puis d'elle. Un excellent moyen de parler de l'avenir en douceur.

Utilisez également des termes comme « imagine », « vois », « avenir », « bientôt ». Et pourquoi ne pas donner une date : « En ce moment j'ai très envie de manger une glace, pas toi ? On peut la manger mardi prochain si tu veux. »

Isolation et rendez-vous instantané

Si vous êtes en boîte de nuit, proposez à la fille de vous écarter un peu, si ce n'est déjà fait. Si vous êtes dans la rue, proposez un rendez-vous instantané. Ce changement de lieu permet de jauger la confiance acquise tout au long de l'échange : si elle accepte, elle se sent bien avec vous. Sinon, c'est trop tôt.

Dans ce cas-là, proposez-lui de prendre son numéro de téléphone et de la revoir plus tard. Si vous aviez utilisé une « fausse contrainte de temps » dites-lui que vous préférez pas-

ser ce moment avec elle, car vous appréciez sa compagnie. Tout simplement ! Elle se sentira encore plus en confiance et appréciera le « geste ».

L'isolation est très importante pour le close. Le close est, rappelons-le, le fait de conclure avec une femme. Ici, nous envisageons donc de l'embrasser, voire plus.

Le fait d'isoler permet également de se rapprocher physiquement, privilégiez les endroits où vous pourrez toucher la femme. Pour isoler, proposez-lui simplement, par exemple :

▶ « Je ne sais pas ce que tu en penses, mais je me sens bien avec toi, est-ce que ça te dirait d'aller prendre un café ? »

▶ « Il y a vraiment beaucoup de bruit, allons nous asseoir ailleurs. »

▶ « Je connais un endroit sympa où on pourrait aller, ça te dit ? »

Les kinos

Les kinos sont tous les contacts physiques que vous aurez avec la personne. Ce contact physique est très important ! Dès que vous en avez l'occasion, n'hésitez pas à toucher votre interlocutrice.

Toucher une personne permet de renforcer le rapprochement. Grâce à ça, vous entrerez plus rapidement dans son intimité (la sexualisation sera plus simple, nous en reparlerons dans le petit 5).

Observez les groupes de personnes, vous verrez que le contact physique est récurrent, et naturel ! Il faut rejeter cette

fausse croyance qui consiste à dire que « le toucher ne peut s'effectuer que si l'on est proche intimement de la personne ». J'aurais tendance à penser que le toucher permet de créer ce lien proche avec cette personne !

D'ailleurs, l'esprit conscient ne détecte pas nécessairement ces kinos. S'ils sont bien faits et ne durent pas, il n'y a que l'esprit inconscient qui les enregistre ! Toucher le corps permet de toucher l'esprit, en quelque sorte. Il existe, bien entendu, des stades : plus l'on est proche, plus l'on peut se permettre de toucher des parties « intimes ». On appelle ça la *kino escalation*. Les stades sont détaillés ci-dessous.

Les touchers simples

Ils concernent les épaules, les bras, les avant-bras. Ils peuvent s'instaurer rapidement, dès le confort. Par exemple, au moment de vous présenter, faites-lui la bise en plaçant une main sur son épaule ou serrez-lui la main.

Dès lors que vous taquinez la personne, touchez-la, avec un large sourire. Les avant-bras permettent d'instaurer un climat encore plus intime : plus l'on s'approche de la main, plus l'on se rapproche de l'intime, du personnel... Gardez ça en tête.

Les touchers de renforcement de lien

Ils concernent les mains, la taille, le dos. Vous remarquerez que lorsqu'une soirée se termine, les gens ont tendance à toucher la taille, le dos de leur interlocuteur. Un lien de sympathie, de confiance inconsciente se sera créé tout au long de la soirée. Accéder aux mains de son interlocuteur, c'est entrer en lien direct avec son « moi » intérieur.

Si vous observez des amoureux, ceux-ci auront tendance à se caresser l'intérieur de la main, avec un index par exemple : c'est de l'ordre du désir sexuel !

Les touchers intimes

Ils concernent le cou, la nuque, les fesses, le sexe. Vous y arriverez lorsque vous serez en étape « sexe », les barrières auront alors disparu. Les meilleurs kinos sont :

- ▶ congruents (adaptés à la situation) ;
- ▶ naturels (ne paraissent pas forcés) ;
- ▶ limités (évitez de toucher systématiquement la personne).

Je préconise donc des kinos adaptés à la situation. Vous pouvez en revanche utiliser des « kinos routines » par exemple :

- ▶ des massages ;
- ▶ la chiromancie (lecture des traits de la paume de la main).

Concrètement, cela donne des choses comme :

- ▶ « J'aime bien ta bague » (Vous lui prenez la main)
- ▶ « Tu connais les différentes poignées de main ? »

Privilégiez le teasing, c'est elle-même qui cherchera à effectuer des kinos, vous verrez que la distance entre elle et vous se fera de moins en moins grande : c'est bien entendu très bon signe, vous êtes sur la bonne voie. À vous de jouer !

Sexualisation

Sexualiser, c'est aborder une conversation sur les sujets liés au sexe et aux rapports intimes. C'est aussi une manière de clarifier la situation.

Lorsque l'on parle de sexe, cela signifie que l'on a passé une étape avec la personne : on se sent assez proche d'elle pour en parler. Bien entendu, ce genre de discussion ne se fait pas avec n'importe qui !

Le fait que vous en parliez signifie que vous êtes assez à l'aise pour discuter d'un sujet que l'on ne traite en général qu'avec des proches et des amis. Vous êtes véritablement dans la zone de confort !

Le fait d'en parler amène également un élément capital à tout rapport de séduction : la tension sexuelle. Elle doit vous servir de fil rouge tout au long de votre rapport de confort, c'est grâce à cette tension que vous réussirez à conclure. Parler sexe avec un inconnu revient à le laisser entrer encore un peu plus dans notre intimité.

Pour bien sexualiser, il faut marcher étape par étape. Commencez par aborder des sujets qui vous permettront de parler sexe :

- ▶ les rapports hommes/femmes ;
- ▶ sa manière de danser ;
- ▶ les fantasmes en règle générale ;
- ▶ ses expériences ;
- ▶ vos expériences ;

- ▶ son style vestimentaire.

En pratique, cela peut donner :

- ▶ « Tu as une manière de danser très sexy, j'aime beaucoup ! Tu me donneras des cours j'espère. » (Un peu de time distorsion en passant...)

- ▶ « Ma dernière relation a duré 2 mois, je m'ennuyais tellement avec elle... Dans plein de domaines... »

- ▶ « Quel est ton plus grand fantasme ? »

- ▶ « Les filles sont pire que les mecs ! Vous osez dire que nous vous trompons, mais vous êtes pareilles si ce n'est pire... C'est comme le sexe, c'est celles qui en parlent le moins qui en font le plus, bien souvent... »

- ▶ « Ce que je préfère chez une femme ? Ses yeux. Mais vous avez le talent de mettre certaines parties de votre corps en valeur, et ça nous rend dingues. »

- ▶ « J'avais une ex, blonde (ou brune) comme toi, elle avait tendance à faire l'étoile de mer au lit. C'est typique de toutes les blondes ça je suis sûr. » (Teasing)

- ▶ « J'aimerais passer une nuit à la belle étoile. Bon, pas avec toi, je suis sûr que tu ronfles ! » (Teasing)

Laissez-vous guider par la dynamique de la conversation, parlez de tout et de rien, n'ayez en aucun cas peur d'aborder ce sujet. Soyez amusant, taquin, n'hésitez pas à utiliser du teasing, à amplifier et raconter vos anecdotes. À vous de jouer !

Connexion

L'étape de la connexion consiste finalement à divulguer ouvertement tout ce qui se passe implicitement. En clair, il faut lui admettre qu'entre elle et vous, il se passe quelque chose.

Vous avez pas mal discuté, elle et vous avez pu développer sur vos attentes, sur vos oppositions et sur ce qui vous unit. Le rapport est attrayant. À ce stade, vous montrez activement que vous êtes intéressé :

- ▶ vous la regardez intensément dans les yeux ;
- ▶ votre langage corporel est sûr et ouvert ;
- ▶ vous verbalisez votre attirance : « Je trouve que tu es quelqu'un de super, que tu es belle, intelligente ». Tout ce que vous souhaitiez lui dire tout au long de cet échange.

Cette étape permet de faire un rapide bilan de ce qui s'est passé avec elle, et elle ne doit pas durer des heures ; 10 minutes au plus. À présent, tout est clair entre vous, vous savez ce que vous recherchez, le *close* est proche. Il sera bientôt temps de l'embrasser.

Ce premier baiser est important, beaucoup de gens, et notamment de femmes, pensent que le premier échange de baiser permet de se donner une idée de la suite des événements, et c'est aussi une première étape dans l'intimité de l'autre. Le tout est de ne pas avoir peur de cette conclusion : soyez naturel, il s'agit d'une suite logique.

Le kiss close

De cette connexion naît ce qui se doit d'être purement instinctif : le kiss close. Vous êtes à présent suffisamment proche d'elle pour l'embrasser. Elle n'attend que ça, il est possible qu'elle vous invite même physiquement à vous approcher et à conclure :

- ▶ elle regarde souvent votre bouche ;
- ▶ son regard se veut plus insistant ;
- ▶ son langage corporel est clairement tourné vers vous ;
- ▶ la distance conversationnelle est très proche ;
- ▶ elle vous taquine/vous cherche du regard et vous touche successivement.

Ma stratégie varie en fonction du moment. Il n'est plus question de technique, mais de feeling. L'instant se ressent. Si vous n'êtes pas certain que c'est ce qu'elle veut aussi, chuchotez-lui dans l'oreille...

- ▶ « J'aimerais tellement t'embrasser, là, maintenant. »
- ▶ « Ce serait complètement fou, je le sais, mais je ressens une envie intense de t'embrasser ! »
- ▶ « Ne me regarde pas comme ça, je risque de faire une bêtise ! » Puis, après un temps : « Je sens que ma bouche est attirée vers la tienne... »

▶ « Je ne sais pas toi mais je sens mon cœur battre plus vite... » (Silence, vous regardez sa bouche : si elle fait la même chose, approchez-vous et embrassez-la.)

Curieusement, ce sont les silences qui en disent le plus. Le langage non verbal, les regards, les sourires et les attitudes indiquent lorsque c'est le bon moment. En cas de refus, et cela peut arriver, ne vous crispez pas ! Posez-lui seulement la question : « Qu'est-ce qui t'empêche d'aller plus loin ? »

Les raisons peuvent être diverses et variées, restez positif : « Je peux comprendre, mais on ne peut pas nier qu'il se passe quelque chose d'intense, là, en ce moment, entre toi et moi. »

Si l'avenir lui fait peur : « Tu sais, je pense vraiment que tu es une fille bien, j'espère clairement te revoir et passer d'autres moments aussi géniaux. »

Si elle a peur de s'engager : « Ce bisou n'engage à rien, il n'y a pas de promesse de mariage, on n'a pas à s'inquiéter, on devrait vivre l'instant présent au maximum. »

Cela peut arriver, ce n'est en aucun cas un échec, poursuivons...

Le sexe

Toute séduction est basée sur le rapport d'attraction et de confort.

La cerise sur le gâteau, qu'on le veuille ou non, c'est le passage à l'acte. Mon objectif dans ce chapitre court est de vous apprendre à passer les dernières barrières avant de coucher avec elle.

Vous êtes arrivé jusque-là et il est à présent temps de savourer l'instant. Elle et vous ressentez un désir puissant, la première étape consiste donc à le faire savoir à cette femme.

Les kinos sont intimes, vous pouvez poser la main sur ses cuisses, si vous sentez qu'elle en a envie, posez les mains sur ses fesses, embrassez-la de manière sensuelle, touchez-lui les cheveux et soyez doux.

Si vous sentez encore des barrières, n'insistez pas, tout bon gentleman se doit de respecter le choix de l'autre. Vous pouvez alors lui adresser un texto en mentionnant à quel point vous avez aimé l'instant, tout en restant poli et classe.

Parlez d'émotions et de désirs sans être pervers et vulgaire. C'est aussi ça, être séducteur. Il se peut que vous ayez plusieurs rendez-vous avant de passer à l'acte : ça peut paraître frustrant, mais le plaisir est décuplé lorsque vous êtes sur le point de passer la nuit avec elle.

Après l'avoir embrassée, il faudra sans doute changer de lieu pour un endroit clos, à l'abri des regards : il peut s'agir de votre appartement, du sien, voire d'un véhicule. Il s'agit de la première étape avant le sexe : l'intimité.

Intimité & state break

Cette phase est, selon la *mystery method*, introduite dans l'étape de « confort ». À mon sens, l'intimité engage les deux individus à un passage à l'acte, c'est pourquoi je pense qu'il est judicieux de l'introduire dans cette dernière partie.

Avant de changer de lieu et d'arriver au tête-à-tête, il se passera beaucoup de choses dans la tête de la fille, qui se posera beaucoup de questions : on appelle ça les *state breaks* (perturbation d'état d'esprit) :

- ▶ « Qu'est-ce que je fais ? »
- ▶ « Où allons-nous ? »
- ▶ « Est-ce que je commets une erreur ? »
- ▶ « Est-ce que je le connais vraiment ? »

▶ Ils sont inévitables, et votre principal objectif sera de les contourner en gardant son esprit occupé. Si vous l'emmenez chez vous, faites-lui comprendre que votre objectif n'est pas que de coucher avec elle :

- ▶ « Je vais te montrer mon univers »
- ▶ « Je te fais confiance, et j'ai envie de te montrer un peu ma vie et mes occupations, qu'est-ce que tu en penses ? »
- ▶ « Allons chez moi, je te présenterai mon chat, tu verras, il est sympa. Si tu réussis à conquérir mon chat, tu auras gagné mon cœur. »

Continuez à lui parler et à être proche d'elle, touchez-la, serrez-la dans vos bras, l'objectif est d'être naturel, de la déculpabiliser s'il le faut. Vous êtes deux personnes consentantes, alors pourquoi pas ? Montrez-lui plein de choses. Si vous sentez encore des résistances, il s'agit finalement de lui prouver que vous êtes quelqu'un de tout à fait normal.

Changez de lieu, variez entre salon et chambre, montrez-lui la vue qu'elle soit intéressante ou pas, embrassez-la, demandez-lui comment est la vue de chez elle. Vous meublez pour éviter les state breaks. Le plus important :

- ▶ rangez le lieu, que ça soit propre et agréable ;
- ▶ ayez des boissons que la femme aime, ne vous jetez pas forcément sur elle et prenez le temps de prendre un verre ou deux ;
- ▶ les préservatifs sont le dernier state break. Gardez-les à côté du lit, où vous pouvez les prendre facilement et discrètement. Vous allez inévitablement être perdu au moins une fois avec une fille qui était plutôt contente de dormir avec vous jusqu'à ce que vous introduisiez un state break en cherchant les préservatifs. Vivez avec eux. Littéralement. Un rapport non protégé n'est jamais une option. Perdez la fille mais pas la santé.

Si vous êtes chez elle, prenez le temps d'apprendre à connaître ses envies, ses passions, et de la taquiner sur tout cela. Dans les autres lieux, vous pouvez passer aux préliminaires.

Préliminaires

L'intimité & state break peut durer plusieurs minutes comme plusieurs heures, c'est à vous de voir si la fille est encore dans une phase de doute ou si elle est prête à aller plus loin avec vous.

Tout est question de sensualité, à présent. Il ne faut surtout pas se jeter sur sa poitrine ou sur son sexe, c'est la différence fondamentale entre les hommes et les femmes.

Les préliminaires pour une femme sont primordiaux, il faut alors faire abstraction de son désir de pénétration et prendre du plaisir dans l'instant. Passez une main dans ses cheveux, embrassez-la dans le cou, sentez le désir monter en elle...

Plus les préliminaires durent, plus l'envie est intense. De nombreuses femmes préfèrent même ce passage à l'acte en lui-même, alors prenez votre temps. D'autant plus qu'il s'agit du moment où vous découvrez le corps de l'autre, c'est un instant crucial qu'il faut savourer. Mordillez-lui le lobe de l'oreille de temps en temps, embrassez-la le long du corps et retirez-lui un vêtement...

Si vous sentez qu'elle hésite, prenez ses mains et placez-les sur votre corps. C'est un plaisir à deux, et un bon amant est un homme capable de savoir ce qui plaît à sa partenaire. Si vous voyez que le désir monte davantage en caressant une partie de son corps, soyez alors plus insistant sur cette partie, jouez à quitter et revenir dessus... Retirez encore quelques vêtements, tout en l'embrassant.

« *Last minute resistance* »

Les LMR sont les dernières minutes de résistance avant l'acte. Ils ne sont présents que dans les cas où :

- ▶ vous n'avez pas instauré assez de confort ;
- ▶ elle n'a pas assez confiance en vous ;
- ▶ elle n'a pas assez confiance en elle ;
- ▶ elle culpabilise, car cela va trop vite ;
- ▶ elle ne se sent pas à l'aise (jambes non épilées, elle trouve qu'elle sent mauvais, etc.).

Vous pouvez alors la déculpabiliser, lui faire comprendre que l'instant est magique, que vous ne devez prendre en compte que le plaisir. S'il s'agit d'hygiène, proposez-lui de le faire dans la douche, par exemple, ou dites-lui que vous êtes dans le même cas qu'elle.

Les LMR sont diverses et variées. Vous pouvez tomber sur une fille qui cherche seulement à vous faire comprendre qu'elle n'est pas une « fille facile ». Dans ce cas, dites-lui que vous ne pensez pas le contraire, mais que vous avez juste su appuyer là où il fallait et qu'elle a apprécié, alors à quoi bon se priver maintenant ?

La fille manque peut-être de confiance en elle et pense que vous la jugerez ; dites-lui que vous avez vraiment apprécié ces moments, qu'il serait dommage de s'arrêter là, et que quoi qu'il arrive, vous trouvez que c'est une personne géniale, intelligente, drôle, et qu'elle n'a pas à manquer de confiance en elle, que tout cela est parfaitement naturel, que c'est une suite lo-

gique. Et en effet, c'est la suite logique ! Le rapport sexuel est naturel. Faites-le-lui bien comprendre.

Sexe & avenir

Vous avez couché avec elle, il est primordial de discuter et de savoir si vous vous reverrez ou non. Lorsqu'il s'agit de relation sexuelle pour une nuit, nous parlons de *one night stand*.

De nombreux hommes considèrent que l'affaire est close lorsqu'ils ont réussi à coucher avec une femme. Mais n'est-ce pas une erreur que d'ouvrir une porte et ne pas prendre la peine d'y entrer ? Vous vous êtes probablement mis d'accord avec certaines femmes pour que votre relation ne soit que purement sexuelle ; pour les autres, il faudra faire preuve d'honnêteté.

Soit vous décidez de totalement couper les ponts avec elle, soit vous décidez de lui proposer d'entretenir une relation uniquement basée sur le sexe, soit vous décidez d'aller plus loin et de la revoir.

Quoiqu'il advienne, vous devez faire un choix. Lors de l'étape du confort et du time distorsion, elle et vous avez partagé vos souhaits pour la suite, c'est une sorte de promesse inconsciente, et pour diverses raisons il se peut que vous ne ressentiez pas cette envie avec elle.

C'est parfaitement humain. C'est une vérité relativement difficile à avouer à l'autre, certes, mais il faut passer par là. La séduction est un jeu mais les sentiments qui en découlent vous donnent des responsabilités qu'il faut assumer.

Conclusion

Tout au long de ce livre, j'ai tenté de vous apporter ma vision du mentalisme et de la séduction. Je suis persuadé que tous ces outils vous apporteront le succès et le bonheur dans votre vie de tous les jours.

Car oui, le mentalisme et la séduction s'appliquent au quotidien. Il s'agit d'un apprentissage continu, vous ne cesserez jamais d'apprendre et de vous ouvrir à de nouveaux horizons si tels sont vos désirs.

Mon souhait aura également été de vous ouvrir les yeux sur vos possibilités inconscientes. La séduction poussée par les capacités infinies du mental, ce n'est que le début d'un long voyage vers la prospérité et la connaissance de soi et des autres.

Finalement, je ne peux plus envisager le mentalisme sans la séduction, ces deux univers m'ont permis de comprendre les richesses immenses qui existent en chacun de nous.

En effet, je vous ai également fait part de diverses techniques permettant l'influence active de l'autre, mais ne nous voilons pas la face : ces talents d'influence permettent également d'optimiser nos rapports. Libre à vous d'utiliser ou non ces « ustensiles ». Vous aurez au moins la possibilité de contrer ces armes d'influence si vous vous y trouvez confronté.

Tout est finalement question d'intelligence sociale, d'aisance conversationnelle, et tout cela se travaille, tout cela s'apprend quotidiennement.

Je conclue en vous remerciant, vous, lecteurs, j'espère que vous avez apprécié la lecture. Je suis prêt à répondre à toutes vos demandes sur mentaseduction.com ainsi que par e-mail, à cette adresse : skydream@mentaseduction.com.

N'oubliez pas de venir nous rendre visite sur le site ainsi que sur le forum, de nombreux articles séduction vous attendent chaque semaine.

Le voyage intérieur ne fait que commencer, laissez-vous guider par vos envies et n'ayez plus peur.

Philippe Peytroux

Prix de vente : 15 € (numérique)
Dépôt légal : février 2014
Achevé d'imprimer aux États-Unis
pour le compte de l'Institut Pandore