

SEDUIRE DES FILLES SUBLIMES SANS JAMAIS AVOIR A LES ABORDER



SEDUCTION EFFICACE

Séduire comme un vrai bonhomme

Sommaire

Introduction	2
Module 1 : La méthode pour réveiller le côté social de votre cerveau	10
Module 2 : Comment engager une conversation intéressante et unique avec n'importe qui (ou presque) ...	23
Module 3 : Comment briser la glace facilement avec les inconnus	47
Module 4 : La méthode pour développer et entretenir un cercle social qui vous rapporte des belles femmes à la pelle	65
Module 5 : Comment conclure facilement avec une fille de votre cercle social	83
Module bonus : Comment se construire un cercle social rapidement quand on part de zéro	91
Conclusion	97
MENTIONS LÉGALES :	100

Introduction

Il vous est déjà arrivé de vous demander comment certains mecs s'y prenaient pour être constamment entourés de jolies filles...

Qui pour la plupart semblaient intéressées pour aller plus loin avec eux... ?

Il vous est déjà arrivé de vous demander comment certains mecs s'y prennent pour être potes avec tant de filles sans pour autant être en friend zone... ?

Et donc en étant capable de les mettre dans leur lit presque quand bon leur semble... ?

Je me suis moi aussi posé la question il y a quelques années. Et je n'ai pas mis longtemps à trouver la réponse.
Car j'avais dans mon entourage quelques gars de ce genre.

Et j'ai très vite compris pourquoi ils avaient tant de succès avec les filles.

Il n'y a encore pas si longtemps (ça doit faire un peu moins de 4 ans à l'heure où j'écris ces lignes), j'étais invité à l'anniversaire d'un ami, appelons-le Nico, dans un bar à Paris.

À cette époque j'étais déjà un redoutable séducteur (moins bon qu'aujourd'hui certes, mais tout de même redoutable).

Bref, à cette soirée il y avait cette jolie blonde vénitienne aux yeux bleus, qui portait une robe blanche (si je me souviens bien). Appelons-la Ariane (comme la fusée).

Je m'étais mis en tête de la choper, car elle me plaisait bien. Disons qu'elle était physiquement intelligente.

Je me disais que ça allait être facile. D'autant plus qu'à cette soirée, j'étais venu accompagné d'une amie très jolie (inutile de vous dire que c'est très efficace pour véhiculer de la valeur sociale, et donc pour se faire remarquer par les jolies inconnues).

J'avais donc marqué des points dès le début.

J'avais commencé à séduire Ariane dans les règles de l'art.

Elle semblait réceptive à mon jeu de séduction pour le moins efficace.

Sauf que...

(eh oui, il y a un hic)

Au bout d'un moment elle a commencé à me parler de Nico (mon pote qui organisait la soirée).

Et vous savez quoi ?

Ce Nico la rendait dingue.

J'avais l'impression de me retrouver en friend zone.

Vous savez ce que ça fait... Quand une fille que vous voulez choper commence à vous parler d'un mec qu'elle veut choper... Assez frustrant.

Bon là ça allait, je n'étais pas spécialement attaché au résultat (surtout que cette fille je ne la connaissais que depuis le début de la soirée), et Nico était mon pote.

Mais il y a une leçon à retenir ici...

Malgré mon jeu de séduction d'une terrible efficacité, je ne suis pas parvenu à conclure avec cette fille.

Car elle était à fond sur mon pote. Nico. Qui avait ce cercle social de malade. Ce cercle social qui lui apportait des jolies filles à la pelle. Sans jamais qu'il n'ait à les aborder.

Et qui lui permettait de séduire ces filles de manière enfantine, en ayant un jeu de séduction bancal.

Et cette capacité à attirer et séduire des jolies filles sans jamais avoir à les aborder, vous pouvez vous-aussi l'acquérir.

Même si à l'heure actuelle vous n'avez aucun cercle social.

Même si vous êtes de nature timide ou introvertie.

Peu importe que vous soyez beau, moche, petit, grand, gros, maigre, etc... (rajoutez ici l'adjectif que vous voulez).

Vous allez bientôt faire partie de la minorité des mecs capables d'exploiter le phénomène de présélection (qui est un mécanisme que les femmes utilisent inconsciemment pour choisir les hommes avec lesquels coucher) grâce à leur cercle social. Vous allez bientôt faire partie de la minorité des mecs capables de se bâtir une vie dans laquelle ils rencontrent constamment des filles jolies et intéressantes, déjà toutes chaudes et prêtes à être cueillies au moment où ils font leur

connaissance.

Quand vous avez développé ce genre de vie sociale excitante, certaines femmes vous sautent littéralement au cou pour vous embrasser.

Ça m'est arrivé il n'y a pas si longtemps lors d'une soirée dans un bar : je discutais avec mes amis quand deux connaissances (filles) d'un de mes potes se sont ramenées.

L'une des filles (une brune sexy), me sentant apprécié par les autres (dont quelques nanas), après dix minutes de brève discussion (avec le groupe, pas spécialement avec moi) et quelques échanges de regards appuyés, a fini par s'avancer vers moi pour m'embrasser (je n'ai pas bougé, c'est elle a fait tout le boulot, mes potes ont halluciné).

Je l'ai ensuite ramenée chez moi pour la nuit.

Je ne dis pas que ça vous arrivera avec toutes les filles, loin de là. C'est juste pour vous montrer à quel point un cercle social de qualité peut facilement vous permettre de donner envie aux femmes de vous courir après. Et les attirer dans votre lit de manière presque magnétique.

Exploité intelligemment, le système que vous avez sous vos yeux

peut vous permettre d'obtenir les mêmes résultats. Voire d'aller encore plus loin.

Ce système, je l'ai décomposé en 5 modules (+ un module bonus) :

Au cours du premier module, vous allez découvrir comment adopter un état d'esprit qui va tout changer.

Comment programmer votre cerveau de manière à interagir de façon excitante avec les gens (que ce soit des filles ou des mecs).

Ce premier module, c'est un peu les fondations de ce système.

Ce que vous allez y apprendre va vous permettre d'appliquer naturellement toutes les techniques et façons de faire qu'on va voir dans les modules ultérieurs.

Dès la fin du deuxième module, vous saurez comment engager une conversation intéressante et unique avec n'importe qui (ou presque).

Vous saurez précisément quoi dire pour commencer une conversation avec un(e) inconnu(e). Vous saurez précisément comment alimenter cette conversation sans passer pour un mec qui essaie de meubler.

La discussion sera fluide. Et la personne en face de vous aura envie de s'investir.

Dès la fin du troisième module, vous saurez comment briser la

glace avec la personne avec laquelle vous discutez (ou avec le groupe avec lequel vous discutez).

Vous saurez comment établir une connexion profonde avec votre interlocuteur ou votre interlocutrice.

De façon à poser les bases d'une relation amicale solide avec cette personne.

Dès la fin du quatrième module, vous saurez comment développer et entretenir un cercle social qui vous apporte des belles femmes à la pelle. Vous aurez tous les éléments en main pour devenir un leader social.

Dès la fin du cinquième module, vous saurez comment conclure avec une (ou plusieurs) fille(s) de votre cercle social.

De manière simple, sans risquer de la perdre en tant qu'amie. Cette façon de faire ne demande pas spécialement d'avoir des couilles, tellement elle est douce.

Le sixième module est un module bonus, dans lequel vous allez découvrir un moyen efficace de vous bâtir un cercle social en partant de zéro. Par exemple si vous débarquez dans une nouvelle ville et que vous ne connaissez personne.

À terme, après avoir bien appliqué tout ce que vous allez découvrir dans cette formation, vous aurez développé un cercle social qui séduit pour vous.

Un cercle social qui attire naturellement des jolies filles dans votre vie, sans jamais que vous n'ayez à les aborder.

Des jolies filles déjà séduites (car elles vous verront comme prévalidé par les femmes).

Au point que des nanas que vous connaissez à peine vous sauteront au cou, et seront attirées par vous avant-même que vous n'ayez fait leur connaissance.

Si vous vous y prenez bien, vous n'aurez même pas besoin d'avoir un bon jeu de séduction pour conclure avec les nanas que vous rencontrerez, puisque celles-ci se fieront avant tout au jugement des autres femmes (et vous pardonneront ainsi tout un tas de petites maladresses).

Au final, cela vous permettra de mener la vie sexuelle et sentimentale que VOUS voulez.

Que ce soit vous éclater au quotidien avec une multitude de jolies filles, ou de vous mettre en couple avec une des nanas que vous rencontrerez.

Bref, vous choisirez ce que VOUS aurez envie de faire.

Module 1 :

La méthode pour réveiller le côté social de votre cerveau

Nous voici arrivés au premier module de ce système.

À la fin de ce module, vous aurez adopté un état d'esprit qui va vous permettre d'appliquer avec succès tout ce que vous allez apprendre dans la suite de ce système.

Car ce que vous allez découvrir ici, ce sont les fondations de ce système.

C'est la base de la base.

Une base qui souvent n'est pas maîtrisée par les mecs. Ce qui fait qu'ils parviennent difficilement à développer le genre de vie sociale que vous voulez construire ici.

Rien qu'en connaissant les règles qu'on va voir ensemble dans ce module, vous pourrez déjà commencer à attirer des personnes de qualité dans votre vie.

Vous pourrez déjà commencer à vous construire ce cercle social qui va vous permettre d'attirer toutes ces jolies filles naturellement et sans effort.

La première chose que vous devez comprendre avant de passer à la suite, c'est que les gens sont attirés naturellement par les personnes qui ont une vie meilleure que la leur. Ou qui semblent davantage s'éclater.

Et c'est normal.

Par qui aurez-vous tendance à être attiré le plus ?

Par le mec dépressif sans ami qui ne veut parler à personne, ou bien par le mec sociable qui mène une vie intéressante, qui connaît du monde et qui fait régulièrement des activités amusantes qui le sortent de sa routine ?

Par le deuxième, bien évidemment.

On est naturellement attiré par les gens qui peuvent nous tirer vers le haut. Par les gens qui peuvent embellir notre vie.

C'est en partie la raison pour laquelle on aimerait naturellement être pote avec une star.

Prenons l'exemple de Leonardo DiCaprio. Ce mec a l'air d'avoir une vie de dingue, il est invité partout, dans des soirées de fou, à des événements de dingue... Et avec tous les rôles qu'il a incarnés, il doit sûrement avoir un tas d'anecdotes à partager.

La plupart des gens aimeraient le rencontrer et rentrer dans sa vie (et si vous ne l'aimez pas, alors il y a sûrement une autre célébrité que vous aimeriez rencontrer).

Retenez bien ceci : les gens sont attirés par les personnes qui ont l'air d'avoir une meilleure vie que la leur.

Et bien souvent, les gens qui semblent avoir une meilleure vie que la nôtre sont des personnes positives.

Des personnes qui ont l'air de s'éclater. Et qui nous donnent envie de faire de même.

La première chose à faire avant de continuer, c'est donc de chasser toutes vos appréhensions et toutes vos pensées négatives.

Certains mecs se disent : « *Je suis timide, ça ne sert à rien* », « *Je suis moche, alors pour moi c'est mort* », « *Je suis comme ci, je suis comme ça* », etc...

Il y a toujours une excuse.
Sauf que tout ça n'est pas fondé.

Je connais des mecs introvertis et moches qui ont réussi à développer des vies sociales de dingue.

Pour véhiculer de la positivité, vous devez être positif.
Vous devez avoir en vous cette flamme qui vous donne cette énergie si attirante.

La première chose à faire, c'est de vous persuader que vous êtes une personne positive et intéressante.

Et pour ça, je me dois de vous parler d'une méthode que j'utilise au quotidien depuis plus de 5 ans...

C'est la méthode de...

L'auto-suggestion :

Avant de vous dire de quoi il s'agit, je vais vous raconter une petite histoire. L'histoire du docteur Coué.

Émile Coué est un docteur du début du XXème siècle qui avait pour habitude, quand il prescrivait un médicament à ses patients, de leur dire que c'était un médicament ultra efficace qui allait guérir leur maladie à coup sûr. Alors qu'en réalité, le médicament n'avait rien d'exceptionnel.

Et vous savez quoi ? Les patients de ce docteur guérissaient plus rapidement que les patients des autres docteurs (alors qu'ils prenaient le même médoc).

Parce qu'ils croyaient prendre un médicament ultra efficace.

L'effet placebo, ça vous dit quelque chose ?

C'est justement de ça dont il s'agit ici.

Mais attendez...

J'ai une autre histoire qui va achever de vous convaincre.

Ça concerne une étude menée récemment sur deux groupes de d'individus.

Au premier groupe, les chercheurs ont donné des somnifères, en leur disant que c'était des somnifères.

Et au deuxième groupe, ils ont donné les mêmes somnifères, mais cette fois-ci en leur disant que c'était des pilules énergisantes ultra puissantes, qui donnaient une pêche de fou.

Et devinez quoi ?

Les membres du premier groupe se sont endormis comme des bébés.

Tandis que les membres du deuxième groupe ne se sont pas endormis, mais au lieu de ça ont eu une pêche de dingue. Juste parce qu'ils croyaient qu'on leur avait donné des pilules énergisantes qui permettent de péter la forme.

Vous commencez à saisir le pouvoir des croyances...

En adoptant des croyances qui vous tirent vers le haut, vous vous tirerez naturellement vers le haut.

Tandis qu'en adoptant des croyances qui vous tirent vers le bas, vous vous tirerez naturellement vers le bas.

Avant de continuer, je veux que vous redéfinissiez vos croyances.

Votre mission ici est d'adopter des croyances qui vont vous servir de propulseur dans votre quête pour une vie sociale de qualité.

Concrètement, vous allez choisir 3 à 6 phrases à vous répéter tous les jours, chacune 10 à 20 fois le matin et/ou 10 à 20 fois le soir.

Vous n'avez pas besoin de vous les répéter à haute voix, les répéter dans votre tête est amplement suffisant.

Ça peut être par exemple :

« Je suis un mec génial et ultra confiant. »

« Je suis ultra extraverti. »

« Je me concentre sur des émotions positives. »

« J'adore discuter avec les gens, et c'est de plus en plus facile. »

La seule règle à respecter, c'est de tourner vos phrases à la positive. Autrement dit de ne pas les formuler à la négative. Vous éviterez donc « *Je ne suis pas timide* », car le cerveau ne prend pas en compte les éléments de négations, tels que le « ne » et le « pas » et transforme donc la phrase en « *Je suis timide* ». Inutile vous dire que ce n'est pas ce que vous voulez.

Choisissez donc 3 à 6 phrases à vous répéter tous les jours. Et répétez-les chaque jour, sans exception. Vous verrez qu'au bout de quelques jours ou quelques semaines, vous vous sentirez déjà plus confiant et plus social. Vous vous sentirez plus chaud. Car votre inconscient vous tirera vers le haut, grâce à des croyances puissantes. Comme ça a été le cas avec les gens qui avaient pris le somnifère pour une pilule énergisante.

Je sais que ça paraît tout con. Vous vous dites peut-être que c'est trop simple pour fonctionner. Et vous avez raison : c'est simple. Pourtant, ça fonctionne. C'est un peu hallucinant. Je ne compte pas le nombre d'abonnés et clients m'ayant dit ne pas y croire au début mais observer par la suite des effets significatifs sur leur mental...et leur vie.

J'utilise cette technique au quotidien depuis plusieurs années, et ça fait la différence.

J'en suis d'autant plus convaincu que l'année dernière, pendant quelques mois j'avais arrêté d'entretenir ces croyances, pensant que je n'en avais plus besoin.

Et devinez quoi ?

Je me suis rapidement rendu compte que je me mettais à ressentir davantage de pensées négatives. Mon inconscient semblait à la dérive, il n'était plus renforcé au quotidien par ces phrases que je me répétais.

Un peu comme si vous faisiez de la musculation depuis plusieurs années et que d'un coup vous décidiez d'arrêter : vous perdriez du muscle progressivement.

Remarque : la méthode de l'auto-suggestion est d'autant plus efficace que vous identifiez par l'expérience des preuves de ces nouvelles croyances. C'est pourquoi la pratique est importante. Car la pratique vous permet de vivre des expériences qui vont venir valider vos nouvelles croyances.

Prenons un exemple tout bête : si une de mes nouvelles croyances est « *Les femmes me trouvent ultra excitant.* », le simple fait de coucher avec une femme et d'avoir été dragué par des filles en soirée permet de valider cette croyance. Et donc d'accélérer le processus d'auto-persuasion. C'est pourquoi vous devez interagir au maximum avec les gens, de façon à trouver des preuves qui vont venir cimenter vos croyances.

Mais pour adopter une attitude positive au quotidien, vous

n'allez pas vous contenter que de la méthode de l'auto-suggestion.

Vous allez coupler cette puissante méthode à d'autres petites habitudes. Ces habitudes ne payent pas de mine, mais mises bout à bout elles peuvent faire une grande différence dans la manière dont vous abordez le quotidien. Et donc dans la façon dont vous interagissez avec les gens.

Transformez le négatif en positif :

Ça consiste tout simplement à voir le verre à moitié plein plutôt que de le voir à moitié vide.

Quelque exemples :

Vous aviez prévu de sortir avec des amis ce soir mais la soirée est annulée ?

Tant mieux, vous n'aurez pas la gueule de bois le lendemain matin et vous pourrez être plus productif dans votre journée (bosser un peu, aller faire du sport, etc...).

La connexion internet est coupée subitement ?

Tant mieux, vous allez pouvoir finir ce livre que vous aviez commencé il y a quelques semaines et qui traîne sur l'étagère.

Vous allez pouvoir faire prendre une pause à votre cerveau, trop souvent submergé par le flux incessant d'informations qu'on retrouve sur le web.

Vous deviez aller au restaurant avec des amis mais c'est annulé ? Tant mieux, vous allez pouvoir économiser de l'argent.

Voir le côté positif des choses vous évite d'être pourri par des pensées négatives.

Et ainsi de vous sentir naturellement plus décontracté, serein, et positif. Quelles que soient les circonstances.

Encore une fois ça paraît bête, mais c'est efficace, et plus qu'on ne le pense.

Arrêtez de vous comparer à d'autres mecs (et aux gens en général) :

Quand j'étais au lycée, et même au début de mes études supérieures, j'avais la fâcheuse habitude de me comparer à d'autres mecs.

En voulant être mieux qu'eux, sur tous les points.

C'était vraiment excessif et malsain.

Au lieu de vouloir vous mettre en confrontation, fixez-vous pour objectif de tirer le plus de positif de ces mecs auxquels vous seriez tenté de vous comparer.

Soyez pote avec les mecs qui vous inspirent. Ça vous tire vers le haut et ça vous enrichit.

Ne parlez pas en mal d'autres personnes :

Je sais que c'est tentant de casser des oeufs sur la tête des gens que vous n'aimez pas.

Le problème, quand vous parlez en mal d'autres personnes, c'est que vous inspirez moins confiance aux autres.

Les gens se disent :

« S'il parle de lui comme ça, est-ce que derrière mon dos il parle de moi comme ça ? »

S'il y a une personne que vous n'aimez pas et qu'on vous demande ce que vous en pensez, contentez-vous de rester vague et de répondre quelque chose comme « *Il fait ce qu'il peut* » / « *Il fait de son mieux* ». Puis passez à la suite. Changez de sujet.

Bien sûr, en cas de grosse embrouille vous pourrez être amené à être un peu plus ferme, mais en règle générale ne parlez pas mal devant les autres de quelqu'un que vous n'appréciez pas.

Les gens aiment se sentir intéressants :

Les gens aiment se sentir aimés et appréciés.

Les personnes qu'on apprécie le plus sont souvent celles qui nous ont fait nous sentir un peu important, utile, intéressant...

Et trop souvent, les mecs oublient ça.

Ils pensent avant-tout à eux.

À la manière dont ils paraissent.

Alors qu'ils devraient se concentrer plutôt sur la manière dont paraisse leur interlocuteur.

Posez-vous la question suivante :

Sur quoi vous concentrez-vous quand vous interagissez avec quelqu'un ?

Est-ce que cette personne passe du bon temps ?

Au lieu d'essayer de paraître important, intéressant, désirable,

etc... Faites en sorte que votre interlocuteur se sente important, intéressant, désirable, etc...

Faites-le s'investir dans la conversation et reconnaissez ses qualités (sans non plus faire le lèche-boule, ça va de soi).

On parlera de ça plus en détail dans les modules suivants.

Nous voici arrivés à la fin de ce premier module.

N'hésitez pas à le relire pour bien vous imprégner des concepts qu'on y a vus.

Et commencez dès maintenant à définir vos croyances positives, qui vont vous permettre de mettre en place facilement tout ce qu'on va voir par la suite.

Je vous retrouve tout de suite dans le deuxième module, dans lequel on va voir comment déclencher des conversations intéressantes et uniques avec les inconnus.

Module 2 :

Comment engager une conversation intéressante et unique avec n'importe qui (ou presque)

Nous voici arrivés au deuxième module de ce système.

À la fin de ce module, vous saurez comment déclencher des conversations intéressantes et uniques avec des inconnus. Que ce soit avec des hommes, des femmes, ou des groupes de personnes.

Les techniques que vous allez découvrir ici vous seront aussi utiles pour discuter avec des connaissances, c'est-à-dire avec des gens que vous connaissez vaguement et avec lesquels vous avez peut-être du mal à tenir une conversation.

Ce que vous allez découvrir dans ce module est capital, car c'est ce qui va vous permettre d'engager une conversation captivante et de l'entretenir sans passer pour un mec qui essaie de meubler.

Vous savez, le genre de mecs qui enchainent des questions complètement banales, un peu comme s'ils menaient une interview ou un interrogatoire...

Et bien souvent, ces mecs-là ne parviennent pas à établir une connexion émotionnelle avec leurs interlocuteurs. Et donc ils ne parviennent pas à créer une relation solide, qui leur permet de se lier d'amitié avec les gens (ou au moins d'être appréciés des gens, et de pouvoir à leur tour les apprécier).

Peut-être qu'aujourd'hui vous aimeriez pouvoir bâtir des relations avec plus de gens, afin d'agrandir votre cercle social et de multiplier vos opportunités...

Vous êtes motivé pour rencontrer des nouvelles personnes, mais vous avez du mal à déclencher des conversations captivantes avec les gens...

Des conversations qui ne s'essouffent pas au bout de quelques questions. Des conversations dans lesquelles votre interlocuteur vous donne de la matière à exploiter. Afin de mener la conversation vers quelque chose de plus intéressant.

Toutes les techniques que vous allez découvrir dans ce module, je les tire de mon expérience. J'ai mis sur le papier tout ce que je fais naturellement depuis plusieurs années. À force de pratique et de lectures sur l'art de mener des conversations intéressantes

avec les gens.

Je vous livre tout ici.

Si vous mettez en pratique ne serait-ce qu'une petite partie de ce qu'on va voir dans ce module, vous ferez faire un bon non négligeable à votre vie sociale, et par la même occasion à votre confiance en vous.

La première chose qu'on va voir ici est une astuce psychologique toute bête, qui consiste à...

Vous comporter avec des inconnus comme s'ils étaient vos amis.

Quand vous rencontrez quelqu'un pour la première fois, comportez-vous avec lui comme si c'était déjà votre ami :

Vous serez naturellement plus animé, plus chaleureux, vous rendrez naturellement cette personne plus ouverte.

Comportez-vous avec les personnes que vous rencontrez comme si vous les connaissiez déjà.

Cette façon de faire, je l'ai apprise par accident, quand j'étais encore étudiant.

J'avais intégré une nouvelle école. Et donc à la rentrée personne ne se connaissait.

Je ne sais pas si vous avez déjà participé à l'intégration d'une école ou d'une fac, mais c'est de la bombe. On rencontre plein de nouvelles personnes, dont bien sûr plein de nouvelles filles.

Ça avait bien duré trois semaines. Trois semaines de soirées, d'activités et de jeux (bon on avait tout de même des cours pendant la journée).

Vous vous demandez probablement pourquoi je vous parle de ça...

J'y viens :

Je sortais de cours en fin d'après-midi, quand j'aperçois une fille qui détachait son vélo. Je me dirige alors vers cette fille. C'était une fille avec laquelle je pensais avoir discuté la veille, au cours d'une soirée bien arrosée de l'école.

Alors tout souriant, je m'approche d'elle, je lui fais la bise, je lui demande comment ça va, etc...

Au début, elle réagit comme si elle ne comprenait pas (et vous allez comprendre pourquoi un peu plus bas). Comme si elle

pensait un peu confuse : *"Pourquoi ce mec vient-il me parler ?"*.

Mais très vite, ce regard un peu confus a laissé place à un regard curieux et à un sourire d'une fille attirée.

On a ensuite fait un bon bout de chemin ensemble jusqu'à se séparer (on s'était mis à deux sur son vélo, et c'était moi qui pédalait).

Bref, c'était vraiment sympa.

Ce que j'ai compris après coup, c'est que cette fille, je ne l'avais jamais vue avant.

Je l'avais en fait confondue avec une fille avec laquelle j'avais discuté la veille.

Et ça, je m'en suis seulement rendu compte le lendemain quand j'ai recroisé cette dernière.

Vous voyez où je veux en venir ?

Cette fille qui détachait son vélo, je ne l'avais jamais vue auparavant.

Elle ne me connaissait pas. Je ne la connaissais pas.

Simplement, je l'ai abordée comme si je la connaissais, avec un grand sourire, en lui faisant la bise et en entamant tout naturellement une discussion avec elle.

Et très rapidement une atmosphère propice à une séduction efficace s'est installée entre nous. Pour elle, j'étais quelqu'un de confiant, dégageant une puissante aura positive, et capable de diriger une interaction.

Et si ça avait si bien marché, c'est parce que j'étais persuadé que je connaissais cette fille.

Et ça, vous pouvez le reproduire sur les inconnus que vous rencontrez. Que ce soit des mecs ou des filles.

Bon bien sûr je ne vous dis pas non plus d'aller faire la bise à une inconnue dans la rue pour l'aborder...

Mais ce que vous devez retenir ici, c'est que vous devriez vous comporter avec elle comme si c'était une fille avec laquelle vous aviez bien déconné la veille ou quelques jours plus tôt.

Adoptez cet état d'esprit quand vous êtes sur le point d'aborder une personne que vous ne connaissez pas, et vous ferez des merveilles.

Ne faites pas de distinction :

Quand vous commencez une conversation avec quelqu'un (à

moins qu'il ne s'agisse d'une fille dans la rue que vous aurez choisi d'aborder de manière directe), ne changez pas votre comportement suivant que c'est un homme ou une femme.

Commencez de la même manière, que la personne en face soit un homme ou une femme. Ne faites pas de différence.

Changez seulement votre comportement quand vous voulez passer à la vitesse supérieure (c'est-à-dire séduire la fille, une fois qu'elle vous fait un minimum confiance et que pour elle vous n'êtes plus un parfait inconnu).

Cela vous permettra d'amener rapidement les nanas que vous aborderez à baisser leur garde (car elles ne se diront pas que vous essayez de les draguer, ce qu'elles peuvent trouver saoulant en soirée). Ce faisant, elles entameront volontiers une conversation avec vous, et baisseront progressivement leurs défenses.

Mais ce n'est pas tout...

Le plus intéressant ici sera l'effet produit sur les filles aux alentours, qui vous verront discuter avec d'autres nanas. Vous serez immédiatement prévalidé aux yeux de ces autres femmes, et il vous sera très facile de les séduire par la suite (certaines d'entre elles iront même jusqu'à vous aborder, ou à s'immiscer

dans le groupe).

Amenez les gens à vous faire confiance :

La première étape quand vous engagez la conversation avec des inconnus, c'est de les amener à vous faire confiance. De façon à ce qu'ils vous intègrent volontiers à leur cercle social.

Et pour qu'ils vous fassent confiance, vous allez vous comporter de manière...normale.

Pas comme un "pick up artist" ou un dragueur lourd qui quand il aborde un groupe parle exclusivement aux filles, de manière lourde et excessivement intéressée, en ignorant les mecs.

Ici, vous n'allez pas faire de distinction entre les mecs et les filles.

Vous allez vous comporter comme si vous n'essayiez pas de les séduire. Pour ne pas qu'ils soient sur la défensive.

Car quand un inconnu nous approche, on a toujours tendance à être un peu sur la défensive. À être méfiant. C'est pourquoi vous devez faire en sorte de ne pas alimenter cette méfiance, mais au contraire de leur montrer qu'elle n'a pas lieu d'être.

Motifs pour commencer une conversation positive :

Pour commencer une conversation positive avec quelqu'un, vous pouvez bâtir cette conversation sur différentes fondations.

Voici trois prétextes qui vous permettent de déclencher des conversations positives avec les gens :

- **La curiosité :**

Vous avez repéré sur quelqu'un quelque chose qui vous a intrigué.

Vous engagez donc une conversation avec cette personne en commençant par lui parler de cet élément qui a suscité votre curiosité.

Ça peut être par exemple un élément de son look (habit, sac, chaussures, lunettes...), un livre ou un magazine qu'elle tient dans ses mains, un gadget, une personne avec laquelle elle discutait, quelque chose qu'elle est en train de boire ou de manger, etc...

Vous utilisez un de ces éléments pour l'aborder.

Par exemple :

« *J'aime bien tes lunettes, c'est quoi la marque ?* »

« *Tu lis quoi ? Ça a l'air intéressant.* »

« *J'aime bien tes chaussures, c'est quelle marque ?* »

Variante pour laquelle j'ai une petite préférence : au lieu de demander « *C'est quelle marque* », vous pouvez faire précéder cette remarque d'une question fermée, comme par exemple : « *C'est des Dior ?* ». Attendez la réponse de la personne, puis si elle ne précise pas la marque, ajoutez : « *C'est quelle marque ?* ». Ça donne plus envie de répondre que de simplement poser la question « *C'est quelle marque ?* ».

• **Un bon moment à partager :**

Vous avez repéré des gens qui tapent un fou rire, ou qui sont en admiration devant quelque chose, ou encore qui ont l'air de regarder quelqu'un de loin d'un air curieux.

Vous les abordez pour partager ce moment de rigolade avec eux.

Par exemple, vous repérez deux personnes qui se tapent un fou rire, et vous les abordez en leur disant :

« *Je vous ai vu éclater de rire, vous avez l'air de bien vous*

marrer. »

avec un sourire joueur.

Puis vous pouvez ajouter : « *Vous déconnez sur quoi ?* ».

• **L'admiration :**

Vous admirez/appréciez quelque chose chez une personne.

Vous l'abordez en partageant votre ressenti.

Ça peut par exemple porter sur son style vestimentaire, sur sa façon de danser, sur un ouvrage qu'elle est en train de lire, etc...

Les trois types de prétextes qu'on vient de voir vous permettent de déclencher naturellement des conversations avec les gens.

Sans trop en faire. Simplement en étant spontané et dans l'instant présent.

L'intérêt de ces trois types de prétextes, c'est qu'ils vous amènent à être expressif.

Soyez expressif :

Être expressif, ça consiste à exprimer ce que vous pensez, ce que vous voyez, ce que vous ressentez.

Vous verbalisez à voix haute vos émotions et vos pensées (pas toutes bien évidemment, mais certaines d'entre elles).

Être expressif, c'est extrêmement puissant pour briser la glace.

Les gens expressifs sont souvent très attirants. À l'inverse des gens monotones, à l'expression faciale toujours neutre, qui n'expriment jamais ce qu'ils pensent.

Être expressif, c'est savoir faire des compliments aux autres, c'est savoir exprimer votre admiration et votre curiosité.

Mais c'est aussi savoir faire des reproches ou manifester votre opinion quand vous n'êtes pas d'accord.

J'en reparlerai dans le module suivant.

SOURIEZ

Quand vous démarrez une conversation, avant-même de parler, souriez.

On sous-estime trop la puissance du sourire en début d'interaction.

Je l'ai longtemps sous-estimée. Mais depuis peu, je souris

systematiquement quand j'aborde des personnes que je ne connais pas, que ce soit des filles ou des mecs.

Sourire, ça communique dès le début que vous n'êtes pas venu pour les agresser, mais pour leur communiquer des émotions positives et de la bonne humeur.

Et vous savez quoi ?

Le sourire n'est pas que visuel. Le sourire s'entend.

Faites l'expérience au téléphone : quand quelqu'un sourit de manière sincère, vous l'entendez. Sa voix n'est pas la même.

Et quand vous abordez des inconnus, au moment où vous prononcez vos premiers mots ils ne vous voient pas toujours. Par contre ils vous entendent, et ils entendent votre sourire. Donc souriez avant-même d'ouvrir la bouche, de façon à ce que vos premiers mots résonnent chaleureusement aux oreilles de vos interlocuteurs.

Remarque : bien entendu, ne souriez pas non-stop pendant toute la conversation. Sinon vous passeriez pour un attardé, pour un bisounours ou pour un mec dans le besoin qui veut plaire à tout prix. Par contre au début de l'interaction, vous devez sourire pour que la première impression soit réussie et

pour donner le ton.

Quand je parle de sourire, je ne parle pas d'un sourire de psychopathe. Évitez le sourire exagéré ou le sourire pub de dentifrice. Préférez un sourire un peu plus léger.

Et n'ouvrez pas grands vos yeux, vous n'êtes pas un psychopathe. Laissez vos paupières détendues. Relax.

La technique de la question fermée couplée :

Comment faire pour que conversation ne s'essouffle pas ?

Pour une conversation dynamique et intéressante, évitez les questions fermées singulières.

Ça ne vous parle pas ? Pas de panique, j'illustre par un exemple.

Admettons que vous ayez entamé une discussion avec un mec qui vous dit habiter à Berlin depuis quelques mois.

Ce que j'appelle une question fermée singulière, c'est par exemple : « *Berlin c'est bien ?* »

En lui posant une question fermée toute simple, vous n'encouragez pas votre interlocuteur à vous donner une réponse

développée.

Ce que vous allez faire, c'est coupler cette question fermée à un commentaire.

Par exemple :

« Ok donc Berlin c'est bien... J'en ai beaucoup entendu parler, j'ai des amis qui y sont allés quelques jours, apparemment c'est super pour sortir. Et il y a aussi des belles choses à voir... »

Ajouter à votre question un commentaire dans lequel vous partagez vos pensées, ça permet de vous investir naturellement dans la discussion.

Ça permet de donner un coup de fouet à la conversation dès le début. De l'enrichir de manière spontanée.

Mais surtout, ça incite votre interlocuteur à vous donner une réponse bien plus riche et développée que celle que vous auriez obtenue à la suite d'une simple question fermée.

L'intérêt de cette technique, c'est que vous ne passez pas pour le mec qui essaie de meubler la conversation ou qui fait subir un interrogatoire à la personne qu'il a en face de lui.

Car vous justifiez votre question fermée par un commentaire.

Après avoir posé votre question fermée couplée d'un commentaire, marquez un temps de silence.
Et écoutez la réponse de votre interlocuteur, silencieusement.

Silencieusement...

Pas de « *Ok* », « *Je vois* », « *D'accord* », ni de hochement de tête.

Vous l'écoutez en silence.

Valider systématiquement toutes les deux secondes ce que vous raconte une personne par des « *Ok* », « *Je vois* », « *D'accord* », etc... C'est un tic que les gens devraient bannir de leur attitude.

Car c'est un signe qui montre que vous n'écoutez pas vraiment.
Ça sous-entend souvent à votre interlocuteur que ce qu'il vous dit entre par une oreille et ressort par l'autre.

Donc écoutez sa réponse silencieusement, attentivement.

La technique de la question fermée couplée m'amène à vous parler d'une façon de faire un peu similaire, que j'ai nommée la conversation dribblée.

La conversation dribblée :

Ne vous contentez pas de donner tout le temps des réponses brèves à votre interlocuteur. Mais au contraire, développez vos réponses.

C'est comme au basket : de temps à autres, vous dribblez. Relativement souvent, vous allez garder un peu le ballon pour dribbler.

Ici, vous allez faire exactement la même chose. Vous allez développer certaines de vos réponses. Vous allez dribbler avec la balle. Avant de faire la passe à votre interlocuteur.

Cette technique, surtout utilisée au début, vous permet d'inciter votre interlocuteur à faire de même. Et donc à s'investir dans la conversation. Vous lui donnez la permission de parler davantage.

Remarque : ne vous prenez pas trop la tête à donner une réponse intéressante. Ça n'a pas spécialement besoin d'être intéressant. L'important c'est que vous encouragiez votre interlocuteur à faire de même et donc à s'investir dans la conversation.

Pensez basket plutôt que tennis.

Au basket, il vous arrive de dribbler quand vous avez la balle.

Au tennis, ce n'est jamais le cas.

Une conversation de type tennis est une conversation qui s'essouffle rapidement. C'est une conversation dans laquelle on n'a pas le temps de partager des informations.

Il y a quelques semaines, alors que j'étais en voyage à Budapest en Hongrie, je me suis rendu dans un sauna. Il n'y avait pas grand monde. Dans le sauna en lui-même, il y avait moi, et un autre homme (non ce n'est pas ce que vous pensez ;)).

Je ne le connaissais pas. Alors j'ai commencé à engager la discussion avec lui, simplement en lui demandant s'il habitait à Budapest. Il m'a répondu, puis m'a retourné la question, et à ce moment-là, j'ai développé, en lui disant que j'étais en voyage pour quelque temps, que je trouvais la ville très jolie, en lui parlant de ce que j'avais visité, etc... Je ne me suis pas contenté d'un simple « *Non* » en guise de réponse.

Par la suite, quand il m'a demandé ce que je faisais habituellement en France, au lieu de simplement lui dire quel boulot je faisais, j'ai développé un peu. Ça l'a encouragé à faire de même. Et c'est de cette manière que j'ai pu avoir une discussion riche et intéressante avec lui.

Maintenant, je vais partager avec vous trois techniques efficaces pour mener des conversations fluides qui ne s'essoufflent pas.

• **La technique du perroquet :**

Cette technique consiste à répéter ce que votre interlocuteur vous a dit, de façon à lui faire confirmer puis développer sa réponse.

Vous répétez les derniers mots de sa réponse, presque à la manière d'un robot.

C'est tout con, mais c'est ultra efficace.

Par exemple, si votre interlocuteur vous dit : « *À la base je viens de Paris, mais maintenant j'habite à Berlin.* », vous lui dites : « *Tu habites à Berlin...* »

Variante : vous pouvez aussi résumer ce que vous a dit votre interlocuteur (particulièrement utile si sa réponse a été très longue).

Cette technique vous permet aussi de poser une question de manière plus naturelle par la suite.

Au lieu de simplement enchaîner sur une autre question, vous rebondissez en répétant ce que vient de vous dire votre interlocuteur. Ça sonne plus naturel.

Par exemple, au lieu de dire : « *Et qu'est-ce que tu fais là-bas ?* », vous allez dire : « *Tu habites à Berlin... Et qu'est-ce que tu fais là-bas ?* ».

- **La technique de l'expansion :**

Cette technique consiste à développer ce que vient de vous dire votre interlocuteur.

C'est particulièrement puissant, car à ce moment là ce n'est plus un jeu de questions-réponses, mais c'est un jeu où chacun partage ses idées. Où chacun apporte des informations à la conversation. Où chacun insuffle de l'énergie.

- **La technique de l'offre :**

Il y a une erreur qu'on commet souvent dans une discussion : ne pas vraiment écouter ce que nous dit notre interlocuteur. Ce qui fait qu'on n'exploite pas sa réponse, et qu'on paraît n'en avoir rien à faire.

Comme si on s'en fichait complètement.

C'est la raison pour laquelle beaucoup de conversations s'épuisent et tournent à l'interrogatoire ou à l'interview. Où chacun ne sait pas trop quoi dire et essaie de meubler comme il le peut.

Vous pouvez éviter ça en étant attentif à ce que vous dit votre interlocuteur, et en saisissant les perches. En exploitant les offres qu'ils vous proposent.

Prenons un exemple :

Si je vous dis : « *Le chat mange des croquettes.* »

Vous avez trois offres à exploiter :

Vous pouvez parler de « chat », de « manger », ou de « croquettes ».

Vous avez trois sujets à votre disposition. Trois opportunités. Trois offres.

La bonne chose à faire, c'est de choisir une offre et de transiter dessus.

Le truc à ne pas faire, c'est d'ignorer les offres et de poser une autre question (c'est l'erreur classique, c'est ce qui fait basculer la conversation en mode interview).

Prenons un autre exemple :

- Moi : « *Tu es allé où en vacances ?* »
- Mon interlocuteur : « *Au Mexique. »*

Ici, vous avez une seule offre. Vous n'avez d'autres choix que de l'exploiter. Ne vous posez pas la question, sinon ça sous-entend que vous n'écoutez pas.

Vous pouvez par exemple lui répondre :

« *Au Mexique... À Mexico ?* »

ou : « *Au Mexique... Tu es allé sur la côte ?* »

Le « *Oui Et* » :

Si vous bloquez sur une offre, vous pouvez utiliser la technique du « *Oui Et* ».

Par exemple, si votre interlocuteur vous dit : « *Je veux être médecin.* » et que vous ne savez pas quoi répondre, vous pouvez lui répondre tout simplement « *Oui, (et) je te vois bien médecin.* ».

S'il vous dit « *J'adore le bacon.* », vous pouvez lui répondre : « *Oui, (et) moi aussi j'adore ça, surtout quand il est bien grillé.* ».

La plupart des gens tombent dans le piège d'utiliser le « *Oui mais* » plutôt que le « *Oui et* », en répondant par exemple : « *Oui, mais médecin c'est un peu bouché non ?* », « *Ouais le bacon c'est bien, mais je préfère les oeufs.* »...

Le problème quand vous utilisez le « *Oui mais* », c'est que vous donnez l'impression que vous essayez de contrôler la conversation. Vous bloquez les offres. Ça bloque la conversation.

Mais il y a encore pire que le « *Oui mais* » : il y a le « *Non mais* », qui consiste à ignorer la réponse de votre interlocuteur et à changer complètement de sujet. C'est à éviter absolument.

Nous voici arrivés à la fin du deuxième module de notre fameux système.

Ça fait beaucoup d'informations, j'en suis conscient. N'hésitez pas à en relire le contenu pour bien l'assimiler. Et surtout pensez bien à appliquer ce que vous apprenez. Il faut que ça rentre.

À force de pratique, tout deviendra naturel.

Une dernière chose avant de passer au module suivant : mettez de côté votre égo.

Ça vous arrivera de temps en temps de vous planter.
Quand ça arrivera, pas de panique : prenez-en simplement conscience et réfléchissez à ce que vous auriez pu dire pour que la conversation se déroule mieux.

Vous ne pouvez pas contrôler la façon dont réagissent les gens, mais vous pouvez contrôler la façon dont vous réagissez. Et c'est ça le plus important.

Je vous retrouve tout de suite dans le troisième module, dans lequel nous allons voir comment briser la glace facilement avec les inconnus. Autrement dit comment établir une véritable connexion avec eux.

Module 3 :

Comment briser la glace facilement avec les inconnus

Nous voici arrivés au troisième module de ce système.

À la fin de ce module, vous saurez comment diriger les interactions que vous avez avec des inconnus vers une interaction plus profonde (plus profonde au sens spirituel, pas au sens physique :) car n'oubliez pas que parmi ces inconnus avec lesquels vous allez vous lier d'amitié, il y aura aussi des mecs).

L'objectif de ce module est de briser la glace avec les inconnus avec lesquels vous avez engagé une discussion, de façon à ce qu'ils vous considèrent comme plus qu'une simple connaissance rencontrée en soirée ou lors d'un événement quelconque. De manière à ce qu'ils aient envie de faire partie de votre vie, et de vous présenter à leurs amis.

Peut-être qu'à l'heure où vous lisez ces lignes, vous avez l'impression qu'il est difficile de tisser des relations solides avec

les gens.

Peut-être que vous avez du mal à créer du lien avec les inconnus que vous rencontrez quand vous sortez.

Par conséquent, vous trouvez difficile d'agrandir votre cercle social. Et surtout d'y inclure des personnes de qualité. Des personnes qui peuvent vraiment vous apporter de la valeur dans votre vie. Des personnes qui peuvent vous tirer vers le haut.

La clé, c'est justement de donner envie à ces personnes de vous inclure dans leur vie. Et pour ça, vous devez être différent du mec lambda qu'ils rencontrent au coin fumeur en soirée. Vous devez pouvoir sortir du lot.

Heureusement, ce n'est pas compliqué à partir du moment où on sait s'y prendre.

Les techniques que vous allez découvrir dans ce module vont vous permettre d'y parvenir rapidement. Surtout si vous couplez ça avec les techniques du module précédent.

Maintenant, laissez-moi vous poser une question :

À votre avis, quand vous sortez en soirée, qu'est-ce qui fait la différence entre les gens avec lesquels vous n'accrochez pas

vraiment et ceux qui au contraire vous donnent envie de les revoir ?

C'est...

La connexion qu'ils parviennent à établir avec vous.

Et pour ça, la première chose à comprendre c'est que vous ne devez pas vous contenter de discuter de sujets banals. De sujets superficiels.

Car avec des sujets superficiels, on n'entre pas en profondeur. C'est comme si vous plantiez un arbre avec de faibles racines, avec des racines qui ne sont pas profondément ancrées dans le sol.

Ce n'est pas solide et il y a peu de chances qu'il résiste à un coup de vent.

Tandis qu'avec des racines bien profondes, l'arbre va résister, il va durer dans le temps.

C'est pourquoi pour créer du lien avec les gens qui vous intéressent, vous devez diriger l'interaction vers quelque chose de plus profond.

Un sujet profond, ça peut être par exemple :

- des projets de vie
- des relations amoureuses, et des sujets qui rendent un peu vulnérables en général
- la façon dont fonctionne la société
- des expériences sociales
- les inventions et les découvertes (science, exploration spatiale, extraterrestres, etc...)

Ce que j'entends par sujets profonds, ce sont soit des sujets qui amènent vos interlocuteurs à se dévoiler et à partager des éléments de leur vie personnelle, soit des sujets qui leur apprennent des choses intéressantes qu'ils ignoraient.

Apprendre des choses aux gens, ça montre que vous êtes quelqu'un d'intelligent qui a de la valeur à apporter. Ça témoigne aussi une certaine intelligence.

Ça me rappelle l'année dernière lors d'une soirée chez une amie qui avait loué un chalet pour son anniversaire. On devait être environ une dizaine.

Alors qu'on descendait l'escalier, il y avait une jolie brune devant moi (une amie en commun avec mon amie, que je ne connaissais pas avant la soirée).

Je me rappelle lui avoir expliqué que quand on descendait ou qu'on montait les escaliers, l'homme devait passer devant. C'est une règle de bienséance que j'ai apprise il y a quelques

années. En montée, l'homme est devant pour ne pas mater les fesses de la femme. Et en descente, l'homme est devant pour pouvoir rattraper la femme au cas où celle-ci tomberait. Bref, je lui ai expliqué cette règle de bienséance avec un petit sourire, et c'est à partir de ce moment-là qu'on a commencé à être davantage connectés tous les deux.

Apprendre des choses aux gens, ça peut être des trucs tout bêtes comme ça.

N'empêche que ça fait vibrer et ça fascine.

Comment avoir toujours des anecdotes et des informations fascinantes à partager ?

Un moyen simple et ludique d'acquérir des connaissances fascinantes, c'est de regarder des documentaires fascinants. Comme par exemple des documentaires sur l'exploration de l'univers, sur l'évolution et sur la science en général. C'est souvent fascinant et ça montre que vous êtes quelqu'un d'intelligent.

Partager quelques-unes de ces connaissances fascinantes avec une fille lors d'un rendez-vous est efficace pour véhiculer de l'intelligence. Pour montrer que vous êtes cultivé et que vous pouvez la faire rêver.

Être intéressant, ça va souvent de paire avec être intelligent. Et être intelligent, ça va de paire avec la capacité à survivre. Avec la capacité à protéger. Ce qui est ultra attirant pour une femme (elles sont programmées pour être sexuellement attirées par ce type de mecs).

Vous pouvez même inviter une fille chez vous à regarder un documentaire de ce genre. C'est intéressant et ça vous fait sortir du lot, car personne ne fait ça.

Un moyen simple d'amener un sujet profond dans ce genre dans une conversation, c'est simplement de dire avec enthousiasme pendant une discussion :

« Hier, j'ai regardé un documentaire super intéressant, qui parlait de... »

Comme si vous vous rappeliez tout d'un coup d'un truc super intéressant que vous devez absolument partager.

Puis vous êtes lancé.

Vous pouvez aussi l'amener de cette façon :

« Tu connais la série de documentaires MachinTruc ? »

Puis, quelle que soit la réponse de votre interlocuteur, vous lui parlez du documentaire que vous avez regardé récemment.

Je vous conseille de regarder la série de documentaires
"Cosmos"

(j'aime bien aussi la série de documentaires "L'ombre d'un doute". Et les documentaires d'histoire en général).

Mais plus généralement, tapez sur Google des mots clés comme « documentaire fascinant » ou « documentaire intéressant », et vous trouverez pas mal de choses.

Astuce : vous pouvez mettre en fond d'écran de votre téléphone une photo de quelque chose fascinant ou intrigant que vous avez vu dans un documentaire (une planète ou une galaxie par exemple) et dont vous pouvez parler. Quand vous discutez avec une fille et qu'elle vous voit avec votre téléphone (par exemple quand vous prenez son numéro), elle voit votre fond d'écran et vous demande ce que c'est. Vous pouvez alors enchaîner naturellement sur le sujet de conversation fascinant en question.

Pour acquérir des connaissances fascinantes que vous pouvez partager avec les gens, lisez beaucoup.

Il y a tout un tas de bouquins qui se lisent facilement et qui sont captivants.

Et si vous ne voulez pas vous encombrer avec trop de livres, je vous conseille d'acheter une liseuse. J'ai investi dans une liseuse récemment et je n'ai jamais lu autant de bouquins tous les mois. C'est super léger, je peux avoir autant de livres que je veux dessus, ça ne prend quasiment pas de place. Je l'emmène partout où je sors (sauf en soirée bien sûr), et je profite de

chaque temps mort pour l'ouvrir et lire. C'est vraiment génial.

Lire des bouquins intéressants, ça permet d'avoir toujours des choses à dire.

C'est vraiment une meilleure façon d'utiliser son temps que de glander sur Facebook ou Youtube à regarder des vidéos connes qui ne nous apportent rien (même si j'aime bien le faire de temps en temps).

Quand vous avez plein de connaissances à partager, et que vous les amenez de façon anecdotique dans des conversations (sans faire le mec qui essaie d'étaler sa culture), les femmes vous voient comme quelqu'un de mature et d'intelligent.

Même si vous êtes du genre à déconner.

Et c'est d'autant plus puissant quand vous êtes capable de déconner et de vous éclater à côté. Vous êtes quelqu'un de contrasté. Qui peut être déjanté, mais aussi sage.

Vous êtes imprévisible. Et surprenant.

Et c'est ce qui fait vibrer les gens.

Mais vous connecter avec les gens ne s'arrête pas là...

Pour pouvoir vraiment vous connecter avec les gens, il est aussi important de parler d'eux. Mais aussi de vous.

Pour devenir ami avec quelqu'un, il faut le connaître. Il faut connaître des choses de sa vie.

C'est la raison pour laquelle vous devez amener votre interlocuteur à partager des informations sur sa vie personnelle. Pour vraiment établir une connexion profonde avec lui.

Soyez fasciné par les passions des gens :

Même si la passion de votre interlocuteur ne vous dit rien ou n'a pas l'air intéressante, creusez. Vous pourriez adorer.

Soyez curieux. Acceptez de vouloir en savoir plus. Vous pourriez être bluffé.

Ça me rappelle un mec que j'avais rencontré quand j'étais encore étudiant. Il était dans la même école que moi. Et il était passionné de golf.

Et pour tout vous dire, le golf je n'y connais rien. Ça ne m'a jamais attiré.

Bref, malgré mes appréhensions, quand il m'a dit qu'il faisait souvent du golf, j'ai creusé. J'ai voulu en savoir plus. Et ce gars m'a appris des choses que j'ignorais. Sur les différents types de cannes par exemple. J'ai trouvé ça très intéressant. Et puis surtout, c'était bon pour ma culture ;)

Tout ça pour dire : même si a priori la passion de votre

interlocuteur ne vous intéresse pas, essayez d'en savoir plus.
Vous pourriez être surpris et apprendre des choses intéressantes.
Et ce sera presque toujours le cas.

Et ne faites pas d'exception : creusez aussi pour les femmes (qui souvent je vous l'accorde peuvent avoir des passions à la con, mais encore une fois creusez et vous pourriez être bluffé).

Amener les gens à parler de leur passion, ça permet de les faire se sentir intéressants. Ça vous permet de leur faire vivre des émotions positives. Car bien souvent, quand on parle de notre passion, on vibre, on kiffe. On vit des émotions positives.

Le fait d'amener quelqu'un à se sentir intéressant et utile, ça vous rend intéressant.

Beaucoup de gens n'en ont pas conscience, mais pour être intéressant, il suffit souvent de faire en sorte que la personne en face de vous se sente intéressante.

Pour amener les gens à vous parler de leur passion, il vous suffit souvent de leur demander ce qu'ils font de leur temps libre. Ou ce qu'ils vont faire le weekend prochain, ou ce qu'ils ont fait le weekend dernier, par exemple. Car souvent une passion est quelque chose qui occupe une partie conséquente de notre temps.

Une astuce efficace pour briser la glace :

Pour diriger la discussion vers un domaine plus propice à une connexion avec votre interlocuteur, vous pouvez lui poser la question suivante :

« Si tu pouvais avoir n'importe quel boulot du monde pour le reste de ta vie, et si tous les boulots étaient payés pareil (disons un million d'euros par an), et 8h par jour, qu'est-ce que tu ferais ? »

Votre interlocuteur vous répond par exemple : *« Je veux être acteur/pilote/écrivain/pompier/photographe/etc... »*

Ensuite, vous lui demandez si c'est ce qu'il fait en ce moment. Si la réponse est non, vous lui demandez pourquoi.

Puis la discussion est lancée. Vous l'aidez, en lui expliquant comment il pourrait y parvenir, et vous l'encouragez...

Vous êtes alors lancé dans une conversation profonde avec la personne que vous avez en face de vous.

Et votre interlocuteur a en face de lui une personne qui s'intéresse vraiment à lui. À ce qu'il veut faire de sa vie.

À ce stade vous pouvez vraiment lui apporter quelque chose qui peut changer sa vie. En l'encourageant ou en lui donnant des conseils qu'il n'aurait pas trouvés ailleurs.

Et même si vous n'avez pas de solution à lui apporter, vous aurez établi une connexion avec lui. Car il se sera ouvert à vous. Et vous pourrez par la suite vous ouvrir à lui. Vous ne serez alors plus le simple mec lambda rencontré en soirée.

Variante (que je trouve plus simple et plus naturelle) : pour amener votre interlocuteur à vous parler de ses rêves et de ses projets, vous pouvez commencer par lui poser la question :

« *Qu'est-ce que tu fais actuellement ?* »

Il vous répond (par exemple « *Je suis infirmier/vendeur/serveur/chauffeur/dentiste/ingénieur/architecte/...* »).

Vous lui dites alors : « *Tu dois être passionné par ça blabla...* ».

S'il vous répond que non, vous lui demandez pourquoi. Et vous êtes lancé.

Amener les gens à vous parler de sujets profonds les concernant, ça vous permet de vous connecter durablement à eux.

J'ai un pote qui est toujours très fort pour se faire des amis en soirée. Il le fait naturellement. Quand on sort en boîte et qu'on le lâche, il part tout le temps aborder d'autres gens, et se met à discuter longtemps avec eux. Ils déconnent un peu avec eux mais ils parlent aussi de sujets profonds comme on vient de le voir.

Il lui arrive souvent de rester en contact avec des personnes qu'il rencontre de cette façon.

Bien...

Avant de passer au module suivant, je dois vous parler d'une compétence clé que vous devez acquérir pour faire vibrer les gens de manière efficace...

Faire ressentir tout un panel d'émotions :

Pour pouvoir marquer l'esprit des gens, vous devez leur faire ressentir tout un panel d'émotions, diverses et variées.

Vous devez leur faire vivre des émotions positives, mais aussi des émotions négatives.

On pense qu'il faut toujours faire ressentir des émotions

positives aux autres, mais pour vraiment vous connecter avec eux il faut aussi leur faire ressentir des émotions négatives (en faible quantité bien entendu, comme on va le voir).

Les émotions négatives doivent venir pimenter/ponctuer les émotions positives.

Faire ressentir des émotions négatives à quelqu'un, ça peut consister tout simplement à l'amener à parler de quelque chose qui le met mal à l'aise. Par exemple dont il n'est pas fier.

Ça peut aussi consister à lui faire un reproche. Par exemple :
« *T'aurais pas dû faire ça, ça se fait pas...* » (mais sans insister bien sûr, pour ne pas non plus entrer en conflit avec lui).

Ça peut aussi consister à vivre des émotions négatives avec lui. Par exemple, vous perdez tous les deux votre verre en boîte, ou bien vous vous embrouillez avec gens (ce que je ne recommande pas, c'était juste pour l'exemple).

Les émotions, c'est un peu comme les touches d'un piano :

Pour composer une mélodie riche qui nous fait vibrer, deux touches du piano ne suffisent pas.

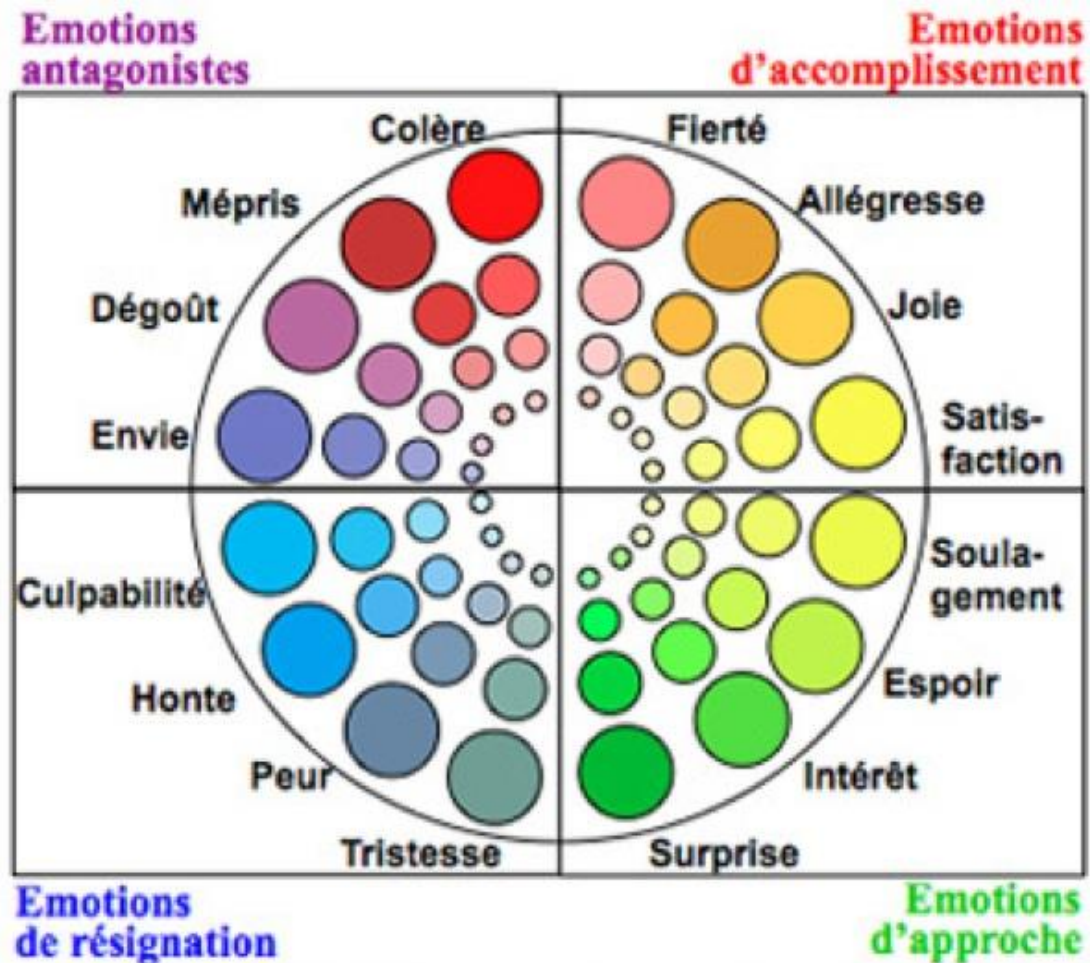
Pour vraiment faire vibrer quelqu'un, lui faire ressentir tout le temps une seule et même émotion ne suffit pas.

Au contraire, plus il y a de touches, plus il y a de notes, et donc plus la mélodie est riche et inspirante.

Pour les émotions c'est la même chose.

Plus vous ferez ressentir des émotions diverses et variées à votre interlocuteur, plus vous le ferez vibrer, et plus la connexion sera solide.

Voici une image plus parlante qu'un long texte explicatif :



Source : Tran, V. (2004). *The influence of emotions on decision-making processes in management teams*. <http://archive-ouverte.unige.ch/unige:236>

Plus vous faites ressentir des émotions diverses et variées aux gens, plus vous allez apparaître comme une personne intéressante. Avec laquelle on se sent bien, et surtout avec laquelle on a vécu des choses, avec laquelle on s'est connecté.

De la même manière, plus vous visitez de lieux différents avec une personne, plus vous allez être connecté avec cette personne.

Prenez l'exemple du boulot ou de l'école. Vous avez beau voir tous les jours les mêmes têtes, vous n'êtes pas vraiment connecté avec ces gens.

Pour établir instantanément une connexion plus profonde, vous pourriez voir une de ces personnes dans un endroit différent. Plus on a visité d'endroits différents avec une personne, plus on a l'impression de la connaître.

Un exemple concret d'application : pour vous connecter davantage aux personnes que vous rencontrez en soirée, arrangez-vous pour les voir à plusieurs endroits différents de la boîte : coin fumeur, bar, piste de danse, etc...

Nous voici arrivés à la fin de ce troisième module. Vous êtes maintenant paré pour vous connecter émotionnellement avec les gens que vous rencontrez.

Vous avez tous les éléments en mains pour marquer leur esprit. Et ainsi pouvoir intégrer leur cercle social. Et les intégrer à votre cercle social.

Mettez bien en application ce que vous venez d'apprendre, car c'est vraiment ce qui vous permettra de tisser des liens profonds avec les gens. Et de faire des rencontres qui ne seront pas éphémères, mais qui dureront dans le temps.

Ces relations que vous tisserez vous permettront de multiplier les opportunités. Car les gens vous apprécieront bien davantage. Et ils vous apporteront de la valeur en retour. Vous serez invité à des soirées, ils vous feront rencontrer à nouveau d'autres personnes intéressantes, etc...

Nous pouvons maintenant passer au quatrième module, dans lequel nous allons voir comment développer et entretenir un cercle social qui vous rapportent des belles femmes à la pelle...

Module 4 :

La méthode pour développer et entretenir un cercle social qui vous rapporte des belles femmes à la pelle

Nous voici arrivés au quatrième module de notre fameux système.

À la fin de ce module, vous saurez comment vous y prendre pour développer un cercle social qui vous apportent constamment des jolies filles en quantité.

Mais plus particulièrement, vous saurez comment devenir un leader social apprécié par les gens.

C'est important que vous mettiez en place ce que vous allez découvrir ici, car c'est ce qui vous permettra de faire décoller rapidement votre vie sociale. Et donc d'être amené à rencontrer rapidement des jolies filles que vous pourrez séduire sans efforts.

Les techniques et façons de faire que vous allez découvrir dans ce module vont agir telles un catalyseur dans votre quête d'une vie sociale de qualité.

C'est comme un turbo que vous activez pour arriver plus rapidement à ce cercle social riche et dynamique.

Mais pas seulement...

Ce sont aussi des moyens de développer des traits attirants au sein de votre cercle social, d'en devenir un pilier central, autour duquel tout le monde gravite.

Peut-être qu'à l'heure où vous lisez ces lignes, vous disposez d'un cercle social, mais qu'au sein de ce cercle social vous n'êtes pas visible. Autrement dit, vous n'êtes pas un des éléments centraux de ce cercle social.

Vous vous sentez peut-être parfois effacé, presque comme si vous n'étiez pas très important aux yeux de ces gens. Ça m'est arrivé plusieurs fois, dans certains cercles sociaux que je fréquentais.

Ce que vous allez découvrir ici va vous permettre de devenir un des mecs les plus importants du ou des cercles sociaux que vous

côtoyez. Et relativement rapidement.

Donner avant de recevoir :

« Soyez le premier à danser. »

C'est une image pour que vous compreniez l'état d'esprit à adopter.

Vous devez être celui qui initie la danse.

Partout (pas seulement sur la piste de danse).

Ça peut être proposer une activité à des gens de votre classe ou de votre boulot. Ça peut être proposer de tenter telle ou telle expérience. Etc...

En allant danser en premier, vous donnez la permission aux autres de faire de même.

Vous vous êtes probablement déjà retrouvé au début d'une soirée en boîte ou en bar dansant, où relativement tôt dans la soirée personne ne dansait. Et justement, personne ne dansait parce que personne ne dansait. La plupart des gens n'osaient pas être les premiers.

Or, s'il y avaient eu des gens qui dansaient déjà, beaucoup plus

de gens se seraient mis à danser. C'est le principe de la preuve sociale. On a tendance à faire comme les autres.

Or, si personne ne fait rien, personne ne fait rien.
Et donc les gens ont tendance à ne rien faire.

Vous devez être celui qui casse cette immobilité.
Vous devez être celui qui va danser le premier.

Car ce faisant, vous donnez la permission aux autres de faire de même. Les gens n'ont plus peur d'y aller. Ils n'ont plus peur de risquer de se sentir seul.

Donc soyez le premier à aller danser. Dans tous les domaines de la vie.

Avant de pouvoir recevoir de la valeur de la part des gens, vous devez leur apporter de la valeur. Et sans rien espérer en retour.
Donc de façon totalement spontanée.

Soyez toujours celui qui propose des expériences amusantes.
Ça peut être par exemple aller au cinéma, aller au restaurant, aller faire un foot/tennis/rugby/laser game/bowling/..., aller dans un parc d'attraction, aller faire une balade, aller en soirée, etc...

Bref, soyez celui qui propose quelque chose.

Souvent, les gens ont la flemme ou n'ose pas proposer.

Or, c'est en étant l'initiateur d'activités regroupant les gens que vous allez vous constituer rapidement un cercle social de qualité, où les gens s'éclatent... grâce à vous !

Vous serez le moteur de ce cercle social.

Et vous verrez qu'au fil du temps, les personnes qui constituent votre cercle social se mettront elles-aussi à vous proposer des activités.

C'est un cercle vertueux. C'est vraiment un catalyseur social.

Il y a eu des périodes où je n'avais même plus besoin de proposer quelque chose, j'étais tout le temps invité à des événements par des personnes de mon cercle social. Et souvent, j'avais le choix entre plusieurs événements, j'avais une véritable abondance.

Rassembler les gens :

Comme vous l'avez compris, rassembler les gens va vous permettre d'agrandir rapidement votre cercle social, mais

surtout d'en être un des piliers centraux.

C'est ce qui va faire de vous un leader social. Ce qui est ultra attirant.

C'est ce trait de personnalité qui vous rendra irrésistible aux yeux des femmes qui entreront dans votre cercle social.

Et comme vous l'avez compris, pour rassembler les gens il vous suffit de leur proposer des activités amusantes à faire à plusieurs (comme on l'a vu ci-dessus).

Et ici, je vais vous parler d'un des moyens les plus efficaces de rassembler les gens et de devenir un leader social :

Organiser une before :

C'est-à-dire organiser une soirée chez vous, avant de sortir en boîte (de 20h/21h à minuit par exemple).

La before, ça présente plusieurs avantages :

Vous ménagez votre logement (ce sera moins le bordel que si vous organisez une soirée complète qui dure toute la nuit).

Ce n'est pas comme une after (c'est-à-dire une soirée après la

boîte de nuit) dans la mesure où les gens ne sont pas crevés.

Lors d'une before les gens ne sont pas complètement bourrés (en tout cas pas au début).

Ils se souviennent donc mieux de la before. Ils en ont souvent une bien meilleure image qu'une soirée en after. Car au moment de l'after, c'est souvent la fin de la soirée, on est en descente, on est fatigué, etc... Bref on est sur la pente descendante.

Alors qu'au moment de la before, on est sur la montée. Sur une montée d'énergie et d'enthousiasme. Et c'est à vous que les gens associeront cette montée d'émotions positives.

Quand vous organisez une before, encouragez vos invités à inviter leurs amis (dans une certaine mesure bien sûr, car il est souvent nécessaire de fixer des limites, des problèmes de place se posent parfois).

Inciter les gens à amener leurs amis, ça vous permet de rencontrer de nouvelles personnes, et donc d'agrandir votre cercle social.

Et dans ces nouvelles personnes, vous vous en doutez : il peut y avoir des filles très jolies avec lesquelles vous pourriez passer de bons moments.

Pour organiser votre before, contactez les gens quelques jours en avance. Si vous les contactez le jour-même, il y a de grandes chances pour qu'ils aient autre chose de prévu.

Pour la soirée, prévoyez évidemment ce qu'il faut en alcool. Achetez des boissons de type champagne/mousseux mais sans non plus vous ruiner (il existe des équivalents peu chers et de qualité). C'est plus classe que de n'avoir que des bières (et les femmes adorent).

Astuce : vous pouvez demander aux gens d'enlever leurs chaussures, ça permet de se sentir plus comme à la maison. C'est plus confortable, plus cosy.

Prévoyez une bonne playlist, de type commerciale (pop/électro/house) pour donner de l'énergie à tout le monde. Et prévoyez des chansons un peu nostalgiques (vous savez, le genre de musiques sur lesquelles les filles se déchainent en soirée, les musiques du temps où vous étiez ado ou enfant).

Pour une atmosphère qui met les gens à l'aise, baissez l'intensité de la lumière. Faites en sorte que la lumière soit tamisée. Si vous n'avez pas de lampe à faible intensité lumineuse, pensez aux bougies.

Le must est d'investir dans du matériel de type *Philips Livingcolors*. C'est largement abordable et ça vous donnera des résultats intéressants.

Avoir une lumière douce et tamisée rend l'atmosphère plus

intime.

Ça rend les gens plus ouverts, plus détendus.

Pour plusieurs raisons : ils sont moins visibles et donc ils sont moins soumis au regard des autres, ils sont moins gênés par des défauts physiques qu'ils pourraient avoir (les filles sont championnes pour être complexées par des défauts qui n'en sont pas, vous devez l'avoir remarqué...), une lumière douce est plus relaxante...

Ensuite, pour que votre before soit vraiment réussie, vous allez vous assurer (pendant la soirée) que tout le monde se sent bien.

Ici, ne pensez pas à vous, pensez aux autres. Ne vous souciez pas de votre apparence ou de comment vous paraissez aux yeux des gens. Concentrez-vous sur les autres. Ils doivent tous passer une bonne soirée :

Présentez les gens les uns aux autres. Plusieurs personnes ne se connaîtront pas et certaines ne connaîtront quasi personne dans la soirée.

Expliquez comment vous vous êtes rencontrés.

Et approchez les gens qui ont l'air d'être un peu seuls.

Faites en sorte que chacun ait l'impression d'être la personne la plus importante de la soirée. Parlez à tout le monde.

Faire en sorte que les gens se sentent bien est extrêmement important : les gens reviendront, ils amèneront à nouveau d'autres personnes, vous serez encore plus mémorable à leurs yeux, etc...

Soyez un provider, pas un taker.
Soyez celui qui fournit, pas celui qui prend.

Cet état d'esprit qui peut changer beaucoup de choses dans votre vie sociale.
Apportez de la valeur aux autres, sans rien attendre en retour.

Quand vous êtes invité en soirée, ne vous comportez pas en profiteur. Ne soyez pas celui qui n'amène rien à boire et qui se fout complètement des lieux. Soyez le mec qui apporte une ou deux bouteilles et qui n'hésite pas à aider si c'est nécessaire.

Soyez spontané, faites des choses inattendues pour les gens.

4 traits pour être un leader social :

Voici 4 traits de caractère à cultiver chez vous qui vous permettront de développer une vie sociale de qualité :

- Positif
- Intéressant
- Amusant
- Encourageant

Vous pouvez obtenir des résultats spectaculaires en développant ces 4 traits de personnalité.

Quand vous avez développé ces 4 traits de caractère, vous pouvez conclure avec des jolies filles même en commettant beaucoup d'erreurs de séduction (comme par exemple en ayant un langage corporel pas génial).

On a vu comment être positif et intéressant dans les modules précédents.

Être amusant, ça consiste à déconner avec les gens. À les taquiner gentiment, sans être lourd. À partager des délires avec eux, ou à faire des conneries ensemble.

Chacun son truc pour être amusant (regarder des *one man show* peut aider à développer ce trait).

Être encourageant, ça consiste à croire en les gens plus qu'ils ne croient en eux.

Si quelqu'un vient vers vous et vous parle de quelque chose qu'il envisage de faire, encouragez-le. N'importe quelle idée est la

bienvenue. C'est comme avec un enfant que vous devez encourager. Dans notre tête, on a tous un petit enfant qui veut encore se faire entendre et qui a besoin d'être encouragé.

Ne faites pas comme la plupart des gens qui vont partir d'office dans le négatif, ou juste se contenter d'un « *Ok c'est cool.* ».

Au contraire, vous allez catalyser les projets de votre interlocuteur, vous allez les encourager.

Croyez en cette personne plus qu'elle ne croit en elle !

Demandez-lui : « *Comment ça se passe du coup ? Comment ça va se passer ?* ».

Ça rend le truc plus réel, plus concret.

Ça contribue à concrétiser son projet et ses idées.

Et soyez authentique : vous devez réellement croire que si les gens croient suffisamment en eux, ils peuvent faire tout ce qu'ils veulent. Car c'est le cas. Et j'en suis moi-même de plus en plus convaincu de jour en jour. Tout est possible.

Comment cultiver votre cercle social :

Parlons maintenant.

Un cercle social, c'est comme un jardin. Il faut l'entretenir pour ne pas qu'il dépérisse.

La meilleure façon de cultiver votre cercle social, ça reste d'organiser des activités comme on l'a vu ci-dessus. Mais il n'y a pas que ça...

Vous n'aurez pas toujours le temps d'organiser des événements. Et vous n'aurez pas toujours le temps de convier toutes les personnes de votre cercle social à ces événements.

C'est pourquoi je me dois de vous parler ici d'un autre moyen (très différent) d'entretenir votre cercle social :

Le texto-soufflet.

Habituellement, j'utilise la stratégie des textos-soufflet pour qu'une fille dont j'ai pris le numéro de téléphone ne m'oublie pas.

Ce qui est particulièrement utile quand je ne peux pas la revoir rapidement.

Un texto-soufflet, c'est un message court. Qui ne nécessite pas de réponse de la part du destinataire. Mais qui a pour effet de lui faire vivre des émotions positives. Et surtout de leur rappeler des moments positifs liés à vous.

C'est simplement un texto qui vous permet de montrer aux gens que vous pensez à eux (c'est tout con, mais tout le monde apprécie qu'on pense à eux).

Concrètement, à quoi ressemble un texto-soufflet ?

Ça dépend. Il en existe une infinité.

C'est souvent un message en relation avec quelque chose que vous avez en commun avec la personne.

Vous avez vu ou entendu un truc et vous devez absolument lui en parler, par exemple :

« *T'as entendu le dernier son de Bob Sinclar ?* »

« *T'as regardé le match France-Italie ?* »

« *T'as maté le dernier épisode de Braquo ?* »

Etc...

Envoyez des textos-soufflet relativement souvent.

Si leurs destinataires ne répondent pas, ce n'est pas grave.

Ils peuvent avoir oublié, ou avoir eu un soucis technique.

Il m'arrive d'oublier de répondre à de très bons potes.

Et il arrive que de très bons potes oublient de me répondre.

Ne vous arrêtez pas de leur envoyer des textos-soufflet sous prétexte qu'ils ne vous ont pas répondu auparavant.

Vous verrez que les gens se mettront à faire de même avec vous. C'est magique.

Dès que vous pensez à quelqu'un, envoyez-lui un texto-soufflet. Ça vous permet de maintenir l'amitié que vous avez avec cette personne.

Astuce : si vous ne connaissez pas beaucoup la personne à laquelle vous voulez envoyer un texto-soufflet, vous pouvez lui envoyer par exemple : « *Pourquoi à <VILLE>, ils disent tous X ?* » (X étant une expression apparemment typique de la ville ou de la région, si par exemple vous venez de débarquer dans une nouvelle ville).

Vous pouvez même envoyer des messages groupés à plusieurs personnes. En leur faisant croire qu'ils sont les seuls à recevoir le message. En tout cas c'est ce qu'ils penseront.

Ce n'est pas grave s'ils découvrent plus tard que d'autres l'ont reçu, ça ne pose vraiment aucun problème. Avec mes amis, on s'envoie souvent des messages groupés. Et même si on se doute que d'autres l'ont reçu, ça nous fait tout de même bien marrer. Ce sont des émotions qu'on partage entre amis.

Un texto-soufflet, ça peut aussi consister en une image, accompagnée éventuellement d'un petit message texte. Ça peut être par exemple quelque chose de drôle que vous avez vu dans la rue, une pub amusante, un endroit pittoresque, etc...

Astuce : quand la personne répond à votre texto-soufflet, vous pouvez faire la transition vers l'organisation d'un événement ou d'une rencontre. Vous augmentez ainsi les chances que la personne accepte votre proposition, car vous l'aurez chauffée au préalable. Vous lui aurez montré que vous pensez à elle en particulier.

Nous voici arrivés à la fin de ce quatrième module.

Mettez en pratique ce que vous venez d'y apprendre.
Commencez dès aujourd'hui, en envoyant un texto-soufflet à une personne que vous ne voulez pas perdre de vue.

Et réfléchissez à un événement que vous pourriez organiser dès le weekend prochain. Par exemple une before chez vous le

vendredi ou le samedi soir, avant de sortir en boîte (ou tout simplement une soirée chez vous, sans nécessairement sortir après).

Avant de passer au module suivant, il y a juste un truc que vous devez comprendre :

Vous ne pouvez pas plaire à tout le monde.

Pour schématiser grossièrement, disons qu'un tiers des gens vous détesteront, un tiers des gens seront neutre, un tiers (voire la moitié) des gens vous adoreront, seront vos plus grands fans.

L'erreur à ne pas commettre ici, c'est de vous focaliser sur les gens qui vous détestent.

Oubliez les gens qui ne vous apprécient pas. Il y en aura toujours.

Certains vous détesteront car ils seront jaloux et/ou se sentiront menacés (ils craindront par exemple que vous puissiez voler leurs amis, ils pourront être intimités, etc...).

Ces gens-là, vous vous en foutez. Vous n'avez pas besoin de vous en soucier.

Ils vous détestent ? Ne les détestez pas en retour.

Si vous détestez quelqu'un, il vous possède. Il contrôle vos actions et vos émotions. Vous serez influencé par cette

personne.

Vous aurez tendance à agir en fonction d'elle.

Inversement, vous contrôlez les gens qui vous détestent.

Ne modifiez pas votre attitude pour atténuer la haine des gens qui vous détestent, ou les *haters* comme certains les appellent.

Concentrez-vous sur les gens qui vous apprécient.

Et ne prêtez aucune attention à ceux qui ne vous aiment pas.

On ne peut pas plaire à tout le monde.

Maintenant que c'est clair, nous pouvons passer au cinquième module, dans lequel nous allons voir comment conclure facilement avec une fille de votre cercle social...

Module 5 :

Comment conclure facilement avec une fille de votre cercle social

Nous voici arrivés au cinquième et dernier module de ce système.

À la fin de ce module, vous saurez comment vous y prendre pour conclure avec une fille de votre cercle social. Que cette fille fasse partie de votre cercle social depuis longtemps ou qu'elle vienne fraîchement de débarquer.

Vous allez voir que c'est relativement simple.

Car tout le travail, vous l'aurez effectué en amont, en travaillant votre cercle social et la façon dont vous interagissez avec les gens.

Et ce faisant, ce seront tous vos amis et toutes vos connaissances qui feront la plus grande partie du travail pour vous.

Des filles auxquelles vous n'aurez jamais parlé vous apprécieront avant-même de vous rencontrer. Elles auront entendu parler de vous maintes et maintes fois.

Ça me rappelle une fois où en boîte j'avais rencontré une amie de la copine d'un très bon pote à moi. Une belle blonde (c'était une des plus belles filles de la soirée). On s'était croisés par hasard dans la boîte de nuit. Je l'avais abordée sans savoir que c'était une amie de la copine de mon pote (ce dernier n'était pas là, donc on ignorait tous deux qu'on avait des amis en commun).

Le fait est qu'on a fini par se rendre compte que je connaissais son amie. Et quand je lui ai dit mon prénom, elle s'est écriée un truc du genre :

« Jacques ! Putain c'est Jacques ! On a tellement entendu parlé de toi, c'est toi le fameux Jacques ! »

Et voilà comment le degré d'attirance est monté en flèche. Comme si elle avait vu une star. J'étais moi-même un peu sur le cul. Je ne m'attendais pas à avoir une telle réputation.

La choper a ensuite été un jeu d'enfant. C'est elle qui a fait tout le boulot, elle a même failli me violer. Mes potes qui étaient là n'en croyaient pas leurs yeux.

Tout ça pour dire que quand vous disposez d'un cercle social dont vous êtes l'un des piliers, les filles viennent naturellement à vous. Elles vous trouvent naturellement attirant.

Comment aller plus loin avec une fille de votre cercle social ?

Comme vous l'aurez compris, une fois que la nana vous a observé dans ce super cercle social, entouré de filles et adoré par les gens, elle est déjà séduite.

Pour aller plus loin avec elle, il vous suffit donc de la revoir. Seule.

Pour ce faire, le plus simple est de lui envoyer un texto. Dans lequel vous lui proposez de faire un truc tous les deux.

Par exemple l'inviter à regarder un film à votre appartement :
« Hey ;) Je viens de télécharger 99 Francs, ça te dit de venir le mater avec moi ? »

Tout simplement.

Si elle accepte, précisez-lui une heure, par exemple :
« Cool, t'as qu'à venir vers 20h »

Remarque : si c'est une fille qui est déjà venue chez vous, elle aura d'autant plus de chances d'accepter. Car ce ne sera pas un endroit inconnu. Elle sera plus à l'aise avec le fait de venir chez vous.

D'où l'intérêt d'organiser des before chez vous.

Si elle ne peut pas, contentez-vous de lui dire que ce n'est pas grave et que vous ferez un truc une prochaine fois :

« *Ok ça marche, on se fera un truc une prochaine fois ;)* »

Ne tombez pas dans le piège de vouloir à tout prix fixer un rendez-vous avec elle. Vous passeriez pour un mec dans le besoin et grilleriez vos chances. Donc évitez les textos du genre :

« *Ah mince, tu pourrais quand du coup ?* », « *Ah ok, lundi t'arrangerait mieux ?* », etc...

Une fois que vous êtes tous les deux chez vous :

Quand la fille qui vous intéresse est chez vous, vous allez être plus physique. Plus tactile.

Pendant que vous regardez le film tous les deux, passez par exemple un bras autour de son cou. Ou commencez à la caresser tout doucement, avec votre doigt pour commencer.

Allez-y progressivement.

Si elle se laisse faire, c'est bien parti. Continuez et faites des mouvements de plus en plus appuyés, lentement mais sûrement.

Dans le cas où elle enlève votre main ou qu'elle ne veut pas que vous la touchiez, faites ce qu'elle dit : retirez votre main. Puis recommencez plus tard, à partir de zéro, puis de plus en plus appuyé.

Une technique originale pour l'embrasser :

Vous êtes assis à côté de la fille.

Approchez votre visage du sien, de façon à ce que votre joue soit collée à sa joue. Autrement dit joue contre joue.

Puis faites pivoter votre tête dans sa direction et attendez qu'elle tourne la tête pour vous embrasser sur la bouche. Si elle ne le fait pas, embrassez-la sur la joue.

N'ayez pas peur qu'elle vous rejette.

Il m'arrive souvent de me faire rejeter à la première tentative de baiser.

Dans tous les cas, vous êtes gagnant.

Parce que tenter de l'embrasser démontre une grande confiance en vous.

Ça peut vous rendre plus attirant à ses yeux.

Ça peut même vous faire passer du stade où vous ne lui plaisez pas spécialement au stade où elle vous kiffe.

Donc tentez de l'embrasser même si vous n'êtes pas sûr qu'elle est attirée.

Comme je le disais, il m'arrive souvent de me faire "rejeter" à la première tentative d'embrasser. J'ai mis "rejeter" entre guillemets car le mot est un peu fort ici. Et quand ça arrive, je sais que ça fait partie du jeu, alors je garde mon attitude joueuse et séductrice.

Ça montre à la fille que je ne suis pas dans le besoin. Que je n'ai pas besoin d'elle.

Car la clé, c'est justement de lui faire comprendre qu'elle vous plaît, mais que vous n'avez pas besoin d'elle.

Si elle n'est pas intéressée, vous n'êtes pas obligé de la revoir par la suite. Vous n'êtes pas obligé de l'inviter à vos futurs événements. Ça n'aura donc aucune conséquence sur votre réputation.

Et vous savez quoi ? Même si elle continuait à faire partie de

votre cercle social, ça n'aurait pas non plus de conséquence sur votre réputation.

Et vous savez pourquoi ?

Quand on vous voit comme un homme à femmes, vous pouvez échouer et malgré ça rester toujours aussi attirant. Un peu comme James Bond qui essaie d'embrasser une femme mais que celle-ci le repousse en disant « *Pas si vite, Monsieur Bond* ».

Arrêtez de vous demander ce que les gens penseront de vous si la fille dit tout haut ce qu'il s'est passé. Vous vous en foutez. Et le fait qu'elle le dise peut même vous apporter des bénéfices : susciter de la jalousie chez d'autres filles, montrer que vous avez des couilles et que vous passez à l'action, etc...

Une fois que vous l'avez embrassée, l'interaction dérapera le plus souvent vers le sexe. Après je vous laisse gérer ;)

Bonus : les femmes aiment les accents et les imitations.

Quand vous discutez avec une fille, n'hésitez pas à imiter quelqu'un si vous en avez l'occasion.

Ça vous rend plus fun et plus intéressant.

Exemple : pendant la conversation, quand vous racontez une histoire qui inclue plusieurs personnes, exagérez les accents et

les imitations. Même si c'est ridicule, faites-le (ça fait rire et ça vous rend intéressant).

Nous voici arrivés à la fin de ce cinquième et dernier module.

Vous savez maintenant comment conclure avec une fille de votre cercle social.

Et comme on l'a vu, si vous avez bien mis en place les techniques des modules précédents, c'est finalement un jeu d'enfant.

Module bonus :

Comment se construire un cercle social rapidement quand on part de zéro

Bienvenue dans ce module bonus, dans lequel je vais vous donner quelques moyens insolites de bâtir un cercle social de qualité quand on part de zéro.

Ça vous sera utile le jour où vous débarquerez dans une nouvelle ville ou dans un nouveau pays. Et que vous n'y connaissez personne.

Ça peut aussi vous servir si à l'heure où vous lisez ces lignes vous n'avez aucun cercle social. Ou très peu d'amis avec lesquels sortir.

L'outil que je vais vous présenter juste en-dessous, je l'ai utilisé à plusieurs reprises pour trouver des soirées ou des événements dans lesquels j'ai souvent rencontré des personnes

intéressantes.

Cet outil, c'est Meetup :

Meetup.com

Meetup, c'est une plateforme en ligne qui vous permet de trouver des événements suivant vos goûts et vos centres d'intérêt (non je n'ai aucune forme de partenariat avec eux, je partage simplement mon expérience ;))

Pour commencer, rendez-vous sur le site et inscrivez-vous.

Complétez votre profil et commencez à chercher des événements.

Vous verrez qu'il y en a des tonnes : soirées, cours de cuisine, cours de langue, conférences/regroupements business, balades, etc...

Rendez-vous à un événement. Et quand vous y êtes, parlez à tout le monde. En utilisant les techniques qu'on a vues dans les modules précédents.

Voici un exemple de questions que vous pouvez poser pour lancer une conversation :

« *T'en as entendu parler comment de ce groupe Meetup ?* »

Prenez soin de récupérer les coordonnées des gens (Facebook, numéros de téléphone, Whatsapp...)

Et sortez avec eux en soirée le soir-même si possible.

S'il n'y a pas de groupes Meetup dans la ville où vous êtes, tournez-vous vers les associations locales ou cours divers (cours de danse, cours de yoga, fitness, cuisine, etc...).

Et ne tombez pas dans le piège de faire le prédateur. Prenez votre temps. Car ces gens, vous les reverrez plus tard (par exemple toutes les semaines si vous participez à un cours hebdomadaire).

Ensuite, pour bâtir un véritable cercle social avec ces gens-là, il vous suffit un jour de dire :

« Faudrait qu'on fasse un truc tous ensemble ! »

Puis de les inviter à une activité que vous organisez. Par exemple une soirée chez vous, comme on l'a vu précédemment.

Rappel sur l'état d'esprit à adopter :

En boîte, soyez amical. Ne vous prenez pas la tête à vouloir choper les filles. En revanche, chopez leurs coordonnées (numéro de téléphone et/ou Facebook), de manière à les revoir plus tard.

Vous pourrez leur dire d'inviter leurs ami(e)s quand vous organiserez une soirée chez vous, ce qui vous permettra de rencontrer encore plus de jolies filles.

N'ayez pas peur de vous mettre en friend zone. Faites-vous des amies filles. Ça vous permettra d'agrandir votre cercle social hyper rapidement, et de rencontrer des jolies filles à la pelle, des jolies filles qui seront déjà séduites.

Et vous savez quoi ?

Si vous êtes attirant, vous ne serez jamais vraiment en friend zone.

Quand on atteint un certain niveau en séduction, on peut être ami avec une fille et pouvoir la choper quand même.

Il m'est arrivé de coucher avec certaines de mes amies filles, alors que j'étais ami avec elles depuis plusieurs années.

Pour terminer ce module bonus, je vais vous raconter une petite histoire :

C'était il y a quelques mois. J'étais en voyage en Belgique pour quelques jours. Et j'y étais seul. Je ne connaissais personne.

Le premier soir, je me suis baladé dans une rue piétonne de la

ville où j'étais, une rue qui comportait beaucoup de bars.

J'ai repéré un groupe qui prenait des shooters à l'entrée d'un bar. C'était un groupe mixte, composé d'environ 5 mecs et 3 filles. Ou quelque chose comme ça.

Ils avaient l'air de bien se marrer. J'étais complètement sobre. Et j'avais envie de rencontrer des gens, je commençais à me sentir un peu seul.

Alors j'ai abordé ce groupe, en utilisant les techniques qu'on a vues dans les modules précédents.

Et très vite, on a sympathisé. Ils m'ont emmené dans un bar où était organisé un team event. Une soirée entre collègues. Ils travaillaient pour une grosse entreprise en pleine croissance. Et vous savez quoi ?

J'ai bu gratuitement toute la soirée, c'est leur entreprise qui payait. C'est eux qui m'ont encouragé à en profiter, ils étaient super sympas.

Ce soir-là, j'ai pu rencontrer plein de monde. On s'était bien marré. Ils m'ont proposé de passer dans leur bureau le lendemain, pour me présenter l'endroit où ils travaillaient.

Le lendemain, j'y suis allé comme convenu, et ils m'ont fait

visiter leurs bureaux. On se serait cru dans les bureaux de Google.

C'était vraiment dingue : espaces zen, salles de musculation, babyfoot, boissons et bouffe à volonté, salles de jeux vidéo, fléchettes, etc... Et une vue magnifique sur la ville.

Un espace de travail propice à la créativité.

Et le soir, ils m'ont à nouveau invité à une soirée.

Bref, en 24h, j'étais parvenu à intégrer un cercle social dynamique constitué de plein de gens super intéressants, et de nombreuses jolies filles ;).

Donc vous l'avez compris : avec un peu d'entraînement, tout est possible.

Conclusion

Nous voici arrivés à la fin de notre fameux système.

Dans le premier module, vous avez découvert quel état d'esprit adopter pour pouvoir rencontrer rapidement des personnes intéressantes et vous lier d'amitié avec elles.

Dans le deuxième module, vous avez appris comment engager une conversation intéressante et unique avec des inconnus.

Dans le troisième module, vous avez découvert comment créer une connexion profonde avec les gens que vous rencontrez, de façon à ce qu'ils vous voient comme plus qu'un simple gars rencontré en soirée.

Dans le quatrième module, vous avez appris comment devenir un leader social, de façon à bâtir rapidement un cercle social de qualité dont vous êtes un des piliers centraux.

Dans le cinquième et dernier module, vous avez découvert comment conclure facilement avec une fille de votre cercle social.

Vous avez maintenant tous les éléments en main pour vous bâtir rapidement un cercle social de qualité, qui vous permet de rencontrer des jolies filles à la pelle. Sans jamais que vous n'ayez à les aborder.

Quand vous aurez bâti ce cercle social de qualité, vous rencontrerez constamment de nouvelles filles avec lesquelles vous pourrez aller plus loin. Ces filles, elles vous seront apportées sur un plateau. Par les amis en commun.

Et comme vous l'avez compris : c'est un cercle vertueux. Plus vous rencontrerez de filles, plus de filles vous seront présentées, et ainsi de suite.

À terme, vous aurez une telle abondance dans votre vie sociale, sentimentale et sexuelle, que ça vous apportera bien plus que des jolies filles. Ça vous apportera sans cesse de nouvelles opportunités de vie : business, voyages, activités excitantes, etc... Tout ce que peut vous apporter une vie sociale riche et de qualité.

Pour terminer, je vais vous donner un dernier conseil :

Ne prenez pas la vie trop au sérieux.

Ne vous prenez pas la tête.

Quand vous donnez votre opinion, faites en sorte de la donner d'un air fun.

De façon à ne pas entrer en conflit avec la personne en face.

Je ne dis pas qu'il ne faut jamais avoir des débats un peu plus virulents, mais quand vous venez de rencontrer des gens, ce n'est pas votre objectif. Vous devez faire en sorte de partager quelque chose de positif avec eux.

Faites en sorte de ne jamais vous inquiéter. Mettez en lumière le côté positif des situations dans lesquelles vous vous trouvez.

Rendez des situations chiantes marrantes.

Je vous souhaite une excellente continuation.

Et une séduction efficace.

Jacques

MENTIONS LÉGALES :

L'ebook "RENCONTRER ET SÉDUIRE DES FILLES SUBLIMES SANS JAMAIS AVOIR À LES ABORDER" est l'exclusive propriété de www.seduction-efficace.com. Il est interdit de distribuer cet ebook ou de le revendre sans partenariat d'affiliation. La publication de l'oeuvre ou d'extraits sur tout support est formellement interdite sans l'autorisation de l'auteur. www.seduction-efficace.com décline toute responsabilité en cas de détournement ou de mauvaise interprétation du contenu proposé.

Le contenu de ce guide doit être lu avec discernement et ne doit pas être appliqué à la lettre. Les exemples qui figurent dans ce guide ne sont présents qu'à but d'illustration. Ils sont subjectifs et ne reflètent aucunement une vérité universelle.

Nous déclinons toute responsabilité en cas d'incident ou d'accident dans la mise en oeuvre des techniques et pratiques enseignées dans ce guide.

Cet ebook a été déposé en novembre 2015 sur CopyrightDepot.com sous le numéro

00052483

Si vous souhaitez vendre cet ebook en tant qu'affilié, merci de nous contacter à l'adresse suivante :

support@seduction-efficace.com.