

"Hacking girls"

Principes, méthodes et techniques de séduction.



Introduction



Principes, méthodes et techniques de séduction.

1. Bases théoriques du modèle.
 2. Principes et préparation.
 3. Le processus de séduction.
 4. Les outils et techniques de base.
 5. Approfondissement : les outils avancés.
-
-

1. Bases théoriques du modèle.

- Un monde darwinien
- Modèle simple de fonctionnement de notre cerveau
- Manipulation mentale



1. Bases théoriques du modèle.

- Un monde darwinien
 - La sélection naturelle
 - La sélection sexuelle
 - Les stratégies reproductives
 - La valeur reproductive

1. Bases théoriques du modèle.

- Un monde darwinien – Références :
 - Les Mondes darwiniens. (Ouvrage collectif) L'évolution de l'évolution (Paris, Syllepse).
 - The selfish gene. Richard Dawkins (Oxford University Press)
 - The meme machine. Susan J. Blackmore (Oxford University Press)

1. Bases théoriques du modèle.

- Modèle simple de fonctionnement de notre cerveau
 - Les trois cerveaux
 - Principe d'économie d'énergie et d'homéostasie
 - Principe de cohérence

1. Bases théoriques du modèle.

- **La manipulation**

- **Définition**

- Méthode de communication permettant d'optimiser les chances d'obtenir un comportement préétablis de la part d'une personne ou d'un groupe de personnes

- **Les ressorts essentiels**

- Cohérences, autorité, sympathie, preuve sociale, réciprocité, rareté

- **Grandes et petites techniques**

- Amorçage, pied dans la porte, porte au nez

- Liberté, contraste, sympathie, étiquetage ...

1. Bases théoriques du modèle.

- La manipulation – Références :
 - Influence et Manipulation : Comprendre et Maîtriser les mécanismes et les techniques de persuasion par Robert Cialdini (FIRST)
 - Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens. Robert Vincent Joule, Jean-Léon Beauvois (Presse Universitaire de Grenoble)

2. Principes et préparation.

- Principes de base
 - Préparation mentale
 - Préparation émotionnelle
 - Préparation physique
 - Préparation logistique
-
-

2. Principes et préparation.

- Principes de base

- « La politesse est à l'esprit ce que la grâce est au visage »
- « Sois d'abord persuadé qu'il n'est point de femme qu'on ne puisse vaincre et tu seras vainqueur : tends seulement tes filets»
- « On ne sort de l'ambiguïté qu'à ses dépens. »
- « Une des clés du succès est la confiance en soi. Une des clés de la confiance en soi est la préparation. »



2. Principes et préparation.

- Préparation mentale
 - L'« inner game »
 - Se décider à mettre en pratique
 - Acquérir des compétences



2. Principes et préparation.

- Préparation émotionnelle
 - Niveau d'énergie
 - Piloter ses émotions



2. Principes et préparation.

- Préparation physique
 - Relooking et peacocking
 - Entretien physique
 - Penser à la logistique

3. Le processus de séduction.

- Les phases du processus
 - Phase 1 : L'approche intellectuelle
 - Phase 2 : Le confort émotionnel
 - Phase 3 : L'intimité physique
-
-

3. Le processus de séduction.

- **Les phases du processus**

- **Phase 1 : L'approche intellectuelle**

- A1 : L'ouverture ou opener

- A2 : L'intérêt femelle vers mâle

- A3 : L'intérêt mâle vers femelle

- **Phase 2 : Le confort émotionnel**

- C1 : Mise en place du rapport intellectuel

- C2 : Mise en place du rapport émotionnel

- C3 : Mise en place de l'intimité

- **Phase 3 : L'intimité physique**

- S1 : préliminaires

- S2 : Résistance de dernière minute

- S3 : Relation sexuelle



3. *Le processus de séduction.*

- **Les phases du processus**

- **Phase 1 : L'approche intellectuelle**

- A1 : L'ouverture ou opener**

- Langage non-verbal, AA, 3s rule, NEG, Pick up line,

- Fausse contrainte temporelle,

- Approches adaptées (rue, club, groupe ...)

- A2 : L'intérêt HB vers PUA**

- DHV, Storytelling, Pivot, AMOG, BFD, Push and pull

- A3 : L'intérêt PUA vers HB**

- Avoir des exigences, la faire se qualifier ...



3. *Le processus de séduction.*

- **Les phases du processus**

- **Phase 2 : Le confort émotionnel**

- C1 : Mise en place du rapport intellectuel**

- Valeurs, goûts, envies, projets

- C2 : Mise en place du rapport émotionnelle**

- Transition vers des sujets à fort potentiels émotionnels

- puis à potentiels sensuels et sexuels

- C3 : Mise en place de l'intimité**

- Escalade kinesthésique, distorsion temporelle, kiss close



3. Le processus de séduction.

- Les phases du processus

- Phase 3 : L'intimité physique

- S1 : préliminaires

- S2 : Résistance de dernière minute

- S3 : Relation sexuelle



4. *Matériel et outils de base.*

- Cocky and funny
 - Openers en boite
 - Routines
 - **Calibrage** : Détecter les indicateurs d'intérêt (IOI)
 - **Manipulation kinesthésique**
-
-

4. *Matériel et outils de base.*

Références :

- Neil Strauss : the rules of the Game. (Canongate)
- www.seductionbase.com

5. *Approfondissement et outils avancées.*

- PNL, visualisation et hypnose
 - Calibration : Synergologie
 - Typage de personnalités : Ennéagramme
 - Communication gestion du changement et niveaux de conscience : spirale dynamique
 - Intégration naturelle du modèle
-
-

5. *Approfondissement et outils avancées.*

PNL, visualisation et hypnose

Références :

- La PNL pour les nuls. (Éditions FIRST)
- Méthode facile d'auto-hypnose par le Dr J.P. Guyonnaud (Grancher)
- Visualisation, des images pour agir par François J. Paul-Cavallier (IntterEditions)

5. *Approfondissement et outils avancées.*

Calibration : La synergologie

Référence :

Par Philippe Truchet :

- Les codes inconscients de la séduction (Éditions de l'Homme)

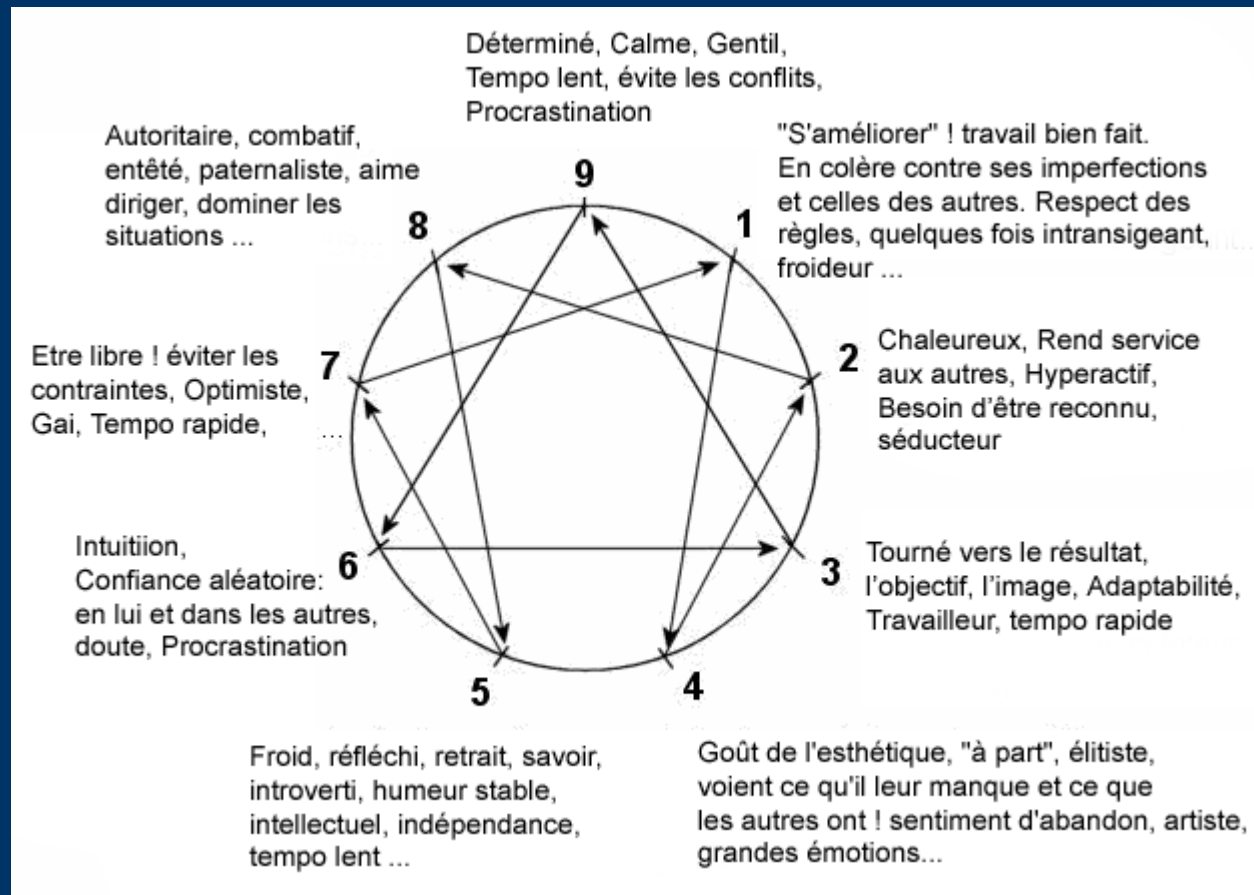
Par Paul Ekman :

- Je sais que vous mentez (Michel Lafon)



5. Approfondissement et outils avancés.

Typage de personnalités : Ennéagramme



5. *Approfondissement et outils avancées.*

- Communication gestion du changement et niveaux de conscience :

La spirale dynamique de Clare W. Graves

- Beige
- Violet
- Rouge
- Bleue
- Orange
- Vert
- Jaune
- ...



5. *Approfondissement et outils avancées.*

- Communication gestion du changement et niveaux de conscience : spirale dynamique

Référence :

Dynamic spiral,

Par Don Edward Beck, Christopher C. Cowan (Blackwell publishing)



5. Approfondissement et outils avancées.

Intégration naturelle du modèle

Référence :

www.1formation.jimdo.com

www.integralpersonality.com



Conclusion

Les passantes

(Poème de Antoine Pol)

Je veux dédier ce poème
A toutes les femmes qu'on aime
Pendant quelques instants secrets
A celles qu'on connaît à peine
Qu'un destin différent entraîne
Et qu'on ne retrouve jamais

A celle qu'on voit apparaître
Une seconde à sa fenêtre
Et qui, presto, s'évanouit
Mais dont la svelte silhouette
Est si gracieuse et fluette
Qu'on en demeure épanoui

A la compagne de voyage
Dont les yeux, charmant paysage
Font paraître court le chemin
Qu'on est seul, peut-être, à comprendre
Et qu'on laisse pourtant descendre
Sans avoir effleuré sa main

...

Chères images aperçues
Espérances d'un jour déçues
Vous serez dans l'oubli demain
Pour peu que le bonheur survienne
Il est rare qu'on se souvienne
Des épisodes du chemin

Mais si l'on a manqué sa vie
on songe avec un peu d'envie
A tous ces bonheurs entrevus
Aux baisers qu'on n'osa pas prendre
Aux cœurs qui doivent vous attendre
Aux yeux qu'on n'a jamais revus

Alors, aux soirs de lassitude
Tout en peuplant sa solitude
Des fantômes du souvenir
On pleure les lèvres absentes
De toutes ces belles passantes
Que l'on n'a pas su retenir

FIN



Références

Ovide : *L'art d'aimer*

Richard Dawkins : *The selfish gene, The God delusion*

Susan blackmore : *The meme machine*

Richard Cialdini : *Influence et manipulation*

Robert-Vincent Jouve et Jean-Léon Beauvois : *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*

Neil Strauss : *The game, the rules of the game*

