

S'écouter est-ce manipuler ?

Lorsque l'on fait ses premiers pas dans le domaine de la séduction, on est souvent tenté de se poser cette question : « finalement, toutes les techniques décrites ici sont censées nous permettre de passer maître de l'art de la manipulation, n'est-ce pas ? ».

Si cela mérite un débat qui ne peut se résumer en quelques lignes, il faut néanmoins prendre conscience d'un fait fondamental : toute forme de communication est en soi une manipulation, et toutes les manipulations ne sont pas malhonnêtes.

Tout est question d'intégrité, et donc tout dépend de la sincérité avec laquelle vous allez appliquer ces techniques.

La forme de manipulation la plus acceptée socialement est la persuasion : j'ai de bons arguments, donc je vais vous convaincre de changer votre comportement. Quelle leçon devons-nous en tirer ?

Le plus grand orateur de l'Antiquité, le célèbre fondateur d'un art qui se perpétue encore aujourd'hui dans tous les tribunaux du monde, avait la chose suivante : convaincre, c'est d'abord plaire, puis élever. C'est en ces termes que Cicéron envisageait l'art oratoire.

La séduction aussi est un art. En connaissant la technique ne fera pas de vous un artiste, ni un manipulateur. C'est ce que vous en ferez qui sera déterminant. Nous mettons à votre disposition les outils qui vont permettre peut-être de révéler l'artiste qui est en vous. Voilà tout.

Notre conseil : regardez en vous-même. Est-ce que vous voulez sincèrement apporter quelque chose à l'autre aussi ? Qu'il s'agisse de quelques orgasmes ou de toute une vie de bonheur, est-ce qu'il ou elle regrettera ce qui va se passer ?