

<u>AVANT-PROPOS.....</u>	<u>3</u>
<u>INTRODUCTION.....</u>	<u>5</u>
Première Approche !.....	12
Les premiers échanges.....	26
Au cours de conversation.....	47
Cerner l'homme en face de vous.....	58
La Séduction sans Parole.....	82
<u>Conclusion.....</u>	<u>90</u>

L'Ebook « Body Language : Apprenez à décoder les signaux de séduction chez un Homme » a fait l'objet d'une déclaration auprès de la SACD en mars 2012. Tous les droits de l'Ebook « Body Language : Apprenez à décoder les signaux de séduction chez un Homme » appartiennent à Eve.O.

L'Ebook « Body Language : Apprenez à décoder les signaux de séduction chez un Homme » est protégé par les dispositions du code de la propriété intellectuelle. Toute reproduction, copie ou modification des contenus de l'Ebook à des fins autres qu'un usage privé n'est possible qu'après autorisation écrite de Eve.O.

Toute reproduction ou modification du contenu de l'Ebook « Body Language : Apprenez à décoder les signaux de séduction chez un Homme » sous quelque forme que ce soit, non autorisée par les gestionnaires, est strictement interdite et passible de poursuites civiles ou pénales qui répriment en particulier les atteintes au droit d'auteur, aux droits voisins, aux droits des producteurs de bases de données ainsi qu'aux systèmes de traitement automatisé de données.

Avertissement : pour éviter que « Body Language : Apprenez à décoder les signaux de séduction chez un Homme » ne termine sur une plateforme d'échange de contenu peer to peer de manière illégale, chaque Ebook possède une clé d'identification unique cachée et le propriétaire de chaque Ebook peut ainsi être identifié.

De toutes les façons, je suis persuadée qu'une fois que vous aurez découvert les conseils et astuces que contient cet Ebook, vous n'aurez pas envie que la terre entière s'en empare ! Au contraire, vous tiendrez à garder ce nouveau savoir pour vous.

Eve.O © Tous droits réservés.

Depuis toujours, on me qualifie de personne intuitive, sensible ou portant des jugements souvent justes sur les personnes que je rencontre. Or la vérité n'est pas là; j'aime observer.

Et de cette observation des gens, de leurs interactions avec les autres, des changements d'attitude qui peuvent subitement apparaître au cours d'une conversation, ou encore de détails qui paraissent insignifiants aux yeux de tous, je garde une impression générale qui influence mon jugement.

Ce n'est qu'après m'être intéressée au langage corporel et à la communication non verbale, que j'ai réalisé l'importance du message que peut véhiculer notre inconscient. Message primordial dans les relations amoureuses, particulièrement lorsqu'elles débutent.

Le degré de succès d'une femme dans ses rencontres amoureuses dépend directement de sa capacité à envoyer des signaux aux hommes et surtout à décoder ceux qu'ils lui envoient.

Maîtriser ce que dit le corps, c'est non seulement maîtriser l'impression que l'on fait à l'autre mais c'est surtout maîtriser l'art d'entendre tout ce que l'autre ne dit pas.

Cet ebook vous délivrera toutes les techniques qui vous permettront de révéler votre sens de l'intuition, naturellement présent, en développant un sens de l'observation et de la déduction quasiment infaillible. Beaucoup de personnes maî-

trisent l'art du discours oral mais peu maîtrisent le discours inconscient de leur corps, pourtant bien plus pertinent.

Cet ebook ne se contente pas d'énumérer des théories, c'est un guide pratique, qui délivre un véritable savoir-faire et surtout un véritable savoir-être.

« Tout comportement est communication »

Grégory Bateson

Qu'est-ce que la communication non-verbale ?

Afin de définir l'expression, il est intéressant d'en définir les termes. La « communication » est un échange dynamique qui consiste à l'envoyer et recevoir des informations, des pensées, des attitudes et des signes.

« Non-verbale » définit tout simplement tout ce qui ne relève pas de la parole. La communication non-verbale se définit donc par la construction d'un échange et d'un partage qui n'utilisent pas la parole.

La communication non-verbale repose sur cinq points principaux :

- . **La présentation de soi** : habillement, accessoires, élocution...

- . **Le comportement spatial** : distance interpersonnelle, contact corporel, orientation dans l'espace...

- . **Le comportement cinétique** : mouvements dans l'espace du corps, gestes des mains, mouvements de la tête...

- . **Les expressions faciales** : regards et contacts visuels, expressions du visage...

- . **Les signes vocaux** : silences, intonations, soupirs...

De la spécificité du langage corporel

Le langage corporel est une forme de communication non verbale dont l'étude se rapporte à toutes les gestuelles, postures et expressions faciales qu'exprime notre subconscient. L'émission et la réception de ces signaux se fait inconsciemment par les deux personnes en interaction et révèle ce qu'elles n'expriment pas par le langage.

L'inconscient est fait de sensations brutes non exprimées par la parole. Son expression passe donc par le corps qui reflète avec pertinence (car de manière incontrôlée) ce qu'une personne ressent réellement ou l'état d'esprit dans lequel elle se trouve.

L'étude du langage corporel fournit les outils nécessaires au décryptage de ces signaux dont la compréhension est nécessaire à tous points de vue :

Afin de maîtriser les signaux que nous envoyons pour une expression optimale du message que l'on veut faire passer ;

Pour décrypter les signaux que nous recevons afin de cerner parfaitement l'état d'esprit de la personne avec qui un échange se crée ;

Dans le but de maîtriser la phase de séduction où le langage corporel est trop souvent négligé, alors que son importance reste primordiale.

Quelques chiffres !

La communication est à 40% verbale (dont seulement 10% sont représentés par les mots eux-mêmes, le reste l'étant par le ton, les inflexions de voix, etc.) et à 60% non verbale.

Les gens se forment 90% de leur opinion au cours des 3 premières minutes de la conversation.

Les informations retenues proviennent respectivement des sources suivantes : 85% par la vue, 10% par l'ouïe, 5% par le toucher, l'odorat et le goût.

Les signaux non verbaux ont 5 fois plus d'impact que les signaux verbaux.

Est-il encore besoin de démontrer l'importance capitale de la maîtrise du langage corporel ?

Petite histoire du langage corporel

Cette étude commence avec Darwin dans un ouvrage paru en 1872, *L'expression des émotions chez l'Homme et chez les animaux*, qui décrit les origines biologiques et innées de la communication non verbale.

Plus tard, Ray Birdwhistell, anthropologue américain, consacre une partie de son étude à l'analyse kinésique. Ce concept englobe les éléments qui permettent d'observer l'interaction entre les personnes en situation de communication : les mouvements corporels, les gestes, les postures, les mimiques... Un autre anthropologue américain, Edward T. Hall, a étudié l'importance de ce qu'il a appelé « le langage silencieux », langage permettant aux personnes de se « parler » sans mot. Selon son concept, l'espace et le temps sont des outils par lesquels tous les êtres humains peuvent transmettre des messages : c'est le concept de proxémique.

Un éminent anthropologue anglais, Gregory Bateson, a résumé ses recherches dans le domaine de la communication non verbale par une phrase devenue célèbre : « on ne peut pas ne pas communiquer ». Tout individu communique, même s'il ne semble pas en avoir la volonté : quelqu'un qui refuse toute interaction interpersonnelle s'exprime par la posture fermée qu'il adopte.

Paul Ekman est un psychologue américain qui a élaboré la théorie selon laquelle les micro-expressions du visage sont univer-

selles et permettraient de découvrir l'émotion ressentie par la personne observée. Une grande partie de son étude porte sur l'expression du mensonge et a fait ses preuves jusque dans les services du FBI. Une série policière a même été créée avec sa collaboration sur l'utilisation du décryptage du langage corporel comme outil d'investigation.

Maintenant oublions la théorie pour laisser place à la pratique !