

Ricardo Schimassek
& Rudolf Schimassek

L'Homme plein



Avant-propos

Ce livre s'adresse à vous, cher lecteur mâle ; il vous apprendra tout ce que vous devez savoir pour traiter avec les femmes et trouver votre chemin en tant qu'homme. Vous trouverez alors votre voie, d'un point de vue tant professionnel que privé ; sans aucun effort, vous attirerez les plus belles femmes dans votre vie et, surtout, vous vous reconnecterez avec votre être véritable, votre véritable identité. Commençons...

Confiance

Je vais vous poser une question très simple : qu'est-ce qui est nécessaire pour obtenir le succès, tant dans la vie en général qu'auprès des femmes ? Est-ce l'argent, la richesse matérielle, ou simplement la beauté et l'attraction physique ? Les qualités intellectuelles comme l'intelligence, la sagesse, ou des qualités innées telles que la capacité, le talent ? Ou a-t-on besoin d'un coup de chance pour réussir dans la vie, comme beaucoup de gens le croient ? La réponse est non ; aucune des qualités mentionnées ci-dessus ne suffit, à elle seule, pour connaître le succès dans la vie. En cela, je ne veux pas dire qu'elles ne sont pas de bonnes qualités de grande utilité ; elles vous seront sans doute utiles mais, si vous n'avez pas l'essentiel, elles ne pourront faire la différence. Le seul facteur qui détermine la qualité de votre vie est votre lien avec vous-même. Cette connexion est appelée la conscience de soi et c'est ce qui va créer la confiance, qui est si importante.

Ce n'est pas un secret ; de nos jours, tout le monde parle de la confiance. Il est nécessaire de surmonter tous les obstacles, par exemple, pour réussir sur le marché professionnel, afin de mieux interagir avec les autres, pour gagner un match de football et, bien sûr, pour attirer une belle femme. Cependant, sachant cela, aurez-vous automatiquement plus de succès ? Non, car la confiance nécessaire est telle que peu de gens la possèdent. Alors, comment y parvenir ? Avant de répondre à cette question, nous devons d'abord expliquer ce qu'est réellement la confiance.

Beaucoup d'entre nous connaissent le sentiment de confiance, mais de quoi s'agit-il vraiment et pourquoi est-il si important ? Peu d'entre nous le savent. N'avez-vous jamais dit : « Vous devez être vous-mêmes ! » ? Pourquoi dit-on cela ? N'est-on pas simplement nous-mêmes ? Alors, pourquoi donne-t-on de tels conseils ? Parce que la plupart des gens ne sont pas eux-mêmes, ils sont ce qu'ils pensent être. Qu'est-ce que cela veut dire ? Votre identité n'est qu'une construction imaginaire de la pensée, elle n'a rien à voir avec votre véritable essence. Donc, ils n'ont pas créé de confiance, ou n'en ont créé qu'un peu, que la partie qui ne repose pas sur le « moi » (je, moi-même, l'être) mais sur le conditionnement social qu'ils ont reçu et qui définit complètement ce qu'ils sont, ce qu'ils pensent, ce qu'ils font, ce qu'ils veulent, etc.

Pour pouvoir créer la confiance, vous devez

d'abord avoir conscience de vous-même. Vous devez savoir fondamentalement qui vous êtes, qui vous êtes au-delà de votre identité sociale, définie par votre nom, votre âge, votre sexe, votre profession, etc. Mais la réalisation, la connaissance de soi n'est pas une tâche facile. Pourquoi ? Parce que rien de ce que nous faisons habituellement ne nous aide à atteindre cette connaissance de soi. Chaque jour, nous faisons tant de choses... des choses qui sont bonnes pour nous, d'autres, mauvaises, mais aucune ne nous mène à la connaissance de soi. Je vais vous poser une autre question : pouvez-vous simplement être ? Oui, seulement être, sans penser ni ressentir le besoin de faire quelque chose. Être... rien n'est plus nécessaire pour atteindre la connaissance de soi.

Le problème au jour le jour

Beaucoup d'hommes se regardent dans le miroir et, n'y voyant pas Alain Delon, Olivier Giroud ni Jean Dujardin, se trouvent en dessous de ces beaux, riches et prospères hommes. Ils oublient alors que ces « étoiles » ont travaillé dur et fait beaucoup de sacrifices pour en arriver là où ils sont. Rien ne tombe du ciel, pas même pour Brad Pitt qui a dit que, lorsqu'il était jeune et pas encore connu en tant qu'acteur, il a dû se déguiser en poulet pour attirer les clients dans le fast-food où il travaillait. Et vous ? Seriez-vous en mesure de gérer en toute confiance une situation d'un tel ridicule ? Rares sont ceux qui...

La télévision, les films, les magazines, la publicité, etc. voudraient nous faire croire que nous devons être ceci ou cela, que nous devons faire ceci ou cela. Il en résulte une comparaison constante avec les autres ; cela est permanent et nous rend de plus en plus malheureux. Qu'elle soit réaliste ou non, cette échelle de comparaison est douteuse. À travers les médias, nous sommes entourés des gens riches, beaux et célèbres, de corps parfaits et de beaucoup de jeunes. Les objectifs inaccessibles, derrière lesquels nous courrons comme un enfant derrière un ballon, ne sont qu'une illusion, ils sont eux-mêmes l'objectif. Ils sont une méthode pour favoriser le consommériste. Et qui seront les meilleurs clients ? Les gens satisfaits ou satisfaits ? La réponse est à portée de main. L'industrie de la publicité est basée sur le fait que nous ne sommes pas en mesure de rivaliser, pas même d'arriver à la cheville, de ce que nous voyons dans les films, les publicités, etc. Cela constitue un tout qui finit par détruire notre confiance. Si nous nous comparons en permanence avec les plus belles personnes de la planète, évidemment, nous nous sentirons toujours vaincus.

J'ai de bonnes et de mauvaises nouvelles pour vous ; les mauvaises nouvelles en premier lieu, comme d'habitude... Si vous avez une confiance faible, alors l'acquisition de biens acquis par un statut social plus élevé n'aidera en rien à élever celle-ci. Vous vous créez l'illusion que l'achat d'un produit en particulier va tout

changer mais, une fois que vous l'avez en votre possession, vous éprouvez toujours un sentiment d'insatisfaction. Pourquoi ? Parce que la confiance ne peut, ni être achetée, ni réalisée d'un jour à l'autre, et encore moins acquise par le biais d'un objet tel qu'une nouvelle voiture, un nouveau téléphone, un nouveau parfum, de nouvelles chaussures, etc. Maintenant, les bonnes nouvelles... Vous pouvez systématiquement augmenter votre confiance mais, pour cela, vous devrez faire face à des questions désagréables ou, plutôt, vous aurez un peu de ménage à faire à l'intérieur de vous. Je me permets de m'adresser à toi comme un coach pour te guider au travers des étapes nécessaires à surmonter pour atteindre l'état d'homme complet, d'homme vrai...

Ce qu'une femme veut

« Il doit être plus grand que moi. », « Pour moi, les yeux sont importants. », « Un homme doit être poli, gentil, humble, respectueux. », « Il doit avoir les deux pieds dans la vie active, avoir son emploi, son argent, sa maison. », « Il doit être beau, avoir quelque chose... », ou encore : « Le look n'a pas d'importance, ce qui compte c'est la beauté intérieure. » etc.

Ce sont quelques attributs que les femmes mentionnent lorsqu'on les interroge sur ce qui les attire chez un homme. En conclusion, que veulent les femmes ? Est-il si important de savoir tout ce que les femmes désirent ? Question : que veut une femme ? Réponse : un homme complet. Un homme en présence de qui une femme se sent... Un homme qui apporte à sa vie un côté affectif et sentiment de sécurité. Je ne parle pas de la sécurité d'un fonctionnaire qui ne peut pas être licencié, d'un salaire sécurisé avec des droits à la pension, etc., je parle de la

sécurité que l'on ressent à l'intérieur et que l'on n'acquiert pas à l'aide de biens matériels. L'homme plein ne se repose pas sur la sécurité apparente et fausse de la société, il fait confiance à son intuition ; ainsi, même en temps de crise, tout respire la confiance et la sécurité qui caractérise les grands hommes de notre passé et de notre présent.

Être conscient que les femmes ne sont pas aussi compliquées que vous le pensiez... Les femmes fonctionnent selon des règles très simples ; leur comportement, contrairement à ce que la plupart des hommes pensent, est tellement logique... Ce n'est en rien comparable à la logique mathématique, il s'agit de la logique des émotions. Elles sont ennuyeuses, désagréables ou arrogantes seulement lorsque l'homme n'agit pas comme un homme, lorsqu'il fonde davantage son opinion sur celle des autres que sur la sienne propre. Par conséquent, la première étape pour être un homme plein est de faire totalement confiance à votre intuition ; écoutez l'intérieur de vous-même pour trouver les bonnes réponses. Le changement commence à l'intérieur, après, seulement, il est perçu de l'extérieur. Pour cela, vous devez « prendre des notes » à l'intérieur. Observez vos pensées et vos sentiments ; le seul fait d'être conscient de vos pensées et sentiments sera un grand pas en avant.

Comment faire pour démarrer une conversation ?

Beaucoup d'hommes pensent que, pour réussir avec les femmes, il suffit d'inclure certains sujets à la conversation. Ils pensent que tout dépend de la teneur de leurs propos, que, s'ils disent de bonnes choses, ils réussiront, et inversement. Mais ce n'est pas si...

La seule chose qui compte vraiment est la place que vous occupez dans votre intérieur ; vos mots sont-ils le fruit de votre confiance ou d'une insécurité déguisée ? Littéralement parlant, ce que vous dites n'est pas aussi important que ce que vous ressentez lorsque vous êtes impliqué dans la conversation. Cela signifie que, si vous vous sentez bien, confortable et attrayant, vous pouvez parler du sujet le plus ennuyeux du monde, les femmes vous trouveront malgré tout très intéressant. À l'inverse, si ce que vous dites est le fruit d'un sentiment d'insécurité, de peur ou d'infériorité, vous pouvez parler des sujets les plus passionnants, les femmes auront plus

envie de partir, que de parler avec vous. Le meilleur conseil que je puisse vous donner, avant toute chose, est d'apprendre à parler avec désinvolture à ceux qui font partie de votre quotidien et, ce, quel que soit le sujet. Si vous apprenez à maîtriser cela, parler à une jolie femme ne sera qu'une étape supplémentaire, pas nécessairement plus difficile.

Dans ce chapitre, en plus de vous expliquer la source interne d'une conversation avec une jolie femme, nous allons aussi évoquer des questions pratiques pour que vous sachiez de quoi parler. De quoi dois-je parler ? Je le répète, de rien de spécial. Pas besoin d'être très drôle ni très intéressant ; il vous suffit de parler de la chose la plus banale qui vous vienne à l'esprit. Beaucoup plus important que le contenu de la conversation est le moment de la conversation. Il est important de ne pas perdre de temps et de ne pas trop penser à ce que vous allez dire. Si, par exemple, vous rencontrez une belle femme dans les allées d'un supermarché, il est important de commencer une conversation sans hésitation ; par exemple : « Ah, ce produit est à un prix moins cher ! » c'est naturel et la femme n'hésitera pas beaucoup avant de faire un commentaire à son tour. Cependant, si vous l'observez avec trop d'insistance en pensant à ce que vous allez dire et en vous approchant d'elle, elle est susceptible de vous trouver bizarre et se détourner de vous. La loi a pris du temps et a donc perdu son caractère naturel. Rappelez-vous, ce qui est important c'est de ne pas l'aborder avec un but précis, par exemple, avec

l'intention de l'impressionner pour obtenir son numéro de téléphone. L'essentiel est de parler simplement, en profitant de l'instant d'interaction, de conversation. Même si la conversation ne donne rien et que vous ne séduisez pas la femme, vous n'avez rien perdu ; au contraire, vous avez passé un moment de conversation agréable ce qui, en soi, est assez.

Sujets pour un premier entretien

De manière générale, pour une première conversation, il existe trois options quant aux sujets à aborder : elle, vous ou la situation, et l'endroit où vous vous trouvez. Pour la première option, elle, vous pouvez poser des questions comme : « Comment allez-vous ? », « Que faites-vous ? », « Que pensez-vous de cela ? » Vous pouvez également faire des compliments décents comme : « Tu es belle ! », « Vous avez des yeux expressifs. », « J'aime vos cheveux. »

Pour la deuxième option, au lieu de vous concentrer sur un sujet de conversation autour de la femme avec laquelle vous parlez, vous pouvez vous concentrer sur vous-même et dire, par exemple : « Je viens juste de finir mon service, d'aller déjeuner, maintenant je n'ai rien à faire. », « Connaissez-vous un lieu où l'on mange bien ? » ou « Je suis à la recherche d'un nouveau parfum, que me conseillez-vous ? » Ce ne sont que des suggestions, il n'y a pas de limites, vous pouvez être créatif, par exemple : « J'aime lire un bon livre ; pouvez-vous me donner un conseil ? ».

Comme dernière option (attention, les options ne sont pas dans l'ordre et certaines sont meilleures que d'autres), vous pouvez parler de la situation dans laquelle vous êtes, le lieu, l'heure, etc., par exemple : « Ce parc est très beau, vous ne trouvez pas ? » ou « Il fait vraiment chaud/froid aujourd'hui ! » ; si vous vous rencontrez dans un bar ou un club, parlez de la musique qui est jouée... « J'aime ce son ! Et vous ? »

Grâce à ces suggestions pour amorcer une conversation, vous serez en mesure de surmonter ce qui, pour beaucoup d'hommes, est l'étape la plus difficile de la conversation, le début. Si vous êtes entré directement dans la conversation, celle-ci va se dérouler naturellement, jusqu'à ce que vous atteigniez un niveau plus personnel, plus intime, comme l'échange des numéros, adresses Facebook, ou un rendez-vous pour une nouvelle rencontre autour d'un café, ou pour dîner. Naturellement, vous n'aurez pas du succès avec toutes les femmes, mais cela ne devrait pas être votre objectif. Vous allez naturellement filtrer avec les femmes qui vous correspondent ; oui, en cela, vous aurez du succès. Le bon conseil que je donne souvent aux hommes est ne pas essayer de séduire une femme complètement hors de votre portée, mais plutôt une femme avec laquelle vous sentez que vous avez des chances de réussir. Cela permet de maintenir une confiance raisonnable, sans que cela nécessite de prendre des risques démesurés.

Interaction directe

Lorsque nous dialoguons avec quelqu'un, il y a toujours deux niveaux de dialogue ; le niveau objectif, l'information véhiculée par de simples mots, et le niveau relationnel ou émotionnel, qui est transmis presque exclusivement par le langage corporel, le ton de la voix et le message caché contenu dans une déclaration d'apparence banale.

Exemple : la personne A note : « Il y est 8 h 30. » ; dans ce cas, la personne A émet seulement un fait à travers le langage, le dialogue a lieu seulement au niveau objectif.

Autre exemple : la personne A est le patron d'une entreprise qui initie le travail à 08 h 00, il fixe du regard son employé qui vient d'arriver, et déclare avec une voix déterminée : « Il y est 8 h 30. » ; saisissez-vous la différence ? Dans le deuxième exemple, en plus du message transmis au niveau objectif, il y a un message, sur le plan relationnel, semblable à : « J'ai

une position sociale et contextuelle supérieure à la vôtre, et je constate que votre comportement manque de droiture étant donné l'heure tardive à laquelle vous arrivez. Par cette remarque, je désire corriger votre comportement à l'avenir. »

Dans le deuxième exemple, observez une situation dans laquelle deux personnes interagissent à différents niveaux l'une avec l'autre. Dans cet exemple, il est facile de distinguer qui est supérieur à qui ; dans ce contexte, le patron est au-dessus de l'employé. Cependant, au quotidien, définir notre propre position, ainsi que celle des personnes avec lesquelles nous interagissons, n'est pas toujours aussi simple. Un autre exemple, en quelque sorte complémentaire au deuxième exemple... Nous avons examiné, plus haut, la personne A, le patron de la société ; la personne B, un employé de l'entreprise, peut, en tant que loisir, être le capitaine d'une équipe de football où son patron, la personne A, serait un simple joueur de réserve. En conclusion, dans l'ensemble, qui est au-dessus de qui ? On ne peut le dire avec clarté, cela dépend toujours du contexte.

Et l'homme plein ? Comment peut-il interagir avec les autres ?

Voici un nouvel exemple : un collègue dit : « Je n'aime pas votre cravate. » ; au niveau objectif, le collègue a exprimé son dégoût personnel pour ma cravate. Au niveau relationnel, cependant, sans

l'exprimer oralement, il a transmis le message suivant : « J'ai une position supérieure à la vôtre parce que je peux définir si votre cravate est, ou non, plaisante. » Maintenant, je dis à mon collègue : « Mais cette cravate est top ! Je l'ai achetée dans le meilleur magasin en ville. » ; qu'est-ce qui se passe alors au niveau relationnel ? Est-ce que ma réponse a été la meilleure à donner à mon collègue ? Était-ce un exemple de comportement dominant et, par conséquent, masculin ? Nous dirions que oui ; après tout, informer mon collègue que le produit en question est de haute qualité et que, de fait, son aversion n'est pas justifiée, ni sa position supérieure à la mienne, au contraire... Ma réponse à mon collègue était tout sauf dominante ou masculine ; permettez-moi de vous expliquer pourquoi... Sur le plan relationnel, je me positionne en dessous de mon collègue, tout simplement parce que justifier et défendre mon choix devant lui signifie admettre la classification précédemment faite ; mon collègue domine alors la situation.

Maintenant, regardons un exemple de réponse de mâle dominant. J'aurais pu répondre à mon collègue : « Pourquoi n'aimez-vous pas ma cravate ? Je l'ai achetée à motifs car je pensais que vous l'aimeriez. » Qu'est-ce que je communique au niveau relationnel avec cette réponse ? Je supposais que mon collègue plaisantait avec moi, j'ai donc répondu en plaisantant. Qu'est-ce que cela implique ? Non seulement, ma

réponse est ridicule, comme je le souhaitais, mais la précédente observation de mon collègue est également prise au ridicule. J'ai intentionnellement donné à cet échange un sens ridicule, malgré le fait que mon collègue ait fait cette remarque d'un ton sérieux, sans aucune intention de plaisanter. Par conséquent, qui domine la situation ? Je suis...

Comme nous l'avons vu dans l'exemple précédent, si je me justifie, je vais être accablé dans l'interaction ; si je définis le caractère de l'interaction, je maîtrise la situation. Il ne faut pas nécessairement se concentrer sur le ridicule de dialogue ou le contenu des paroles. Il n'a aussi rien à voir avec le ton de ma voix ou mon langage corporel. Si, comme dans l'exemple, mon collègue dit qu'il n'aime pas ma cravate, je peux tout simplement, d'une voix faible, le langage du corps rétréci symbolisant la faiblesse, dire : « OK » avec un léger sourire ; ainsi, je ne risque à aucun moment de perdre le contrôle de la situation. Pour être sûr de maîtriser la situation, il suffit d'être plus conscient que l'autre personne. Cela peut expliquer le fait que les grands héros de films d'action, presque exclusivement des hommes très virils, soient des gens de peu de mots et peu de dialogue. Ils dégagent une telle aura qu'ils n'ont pas besoin de beaucoup de mots pour exprimer leur point de vue, précisément parce qu'ils sont déjà plus conscients que d'autres. Cet attribut n'est pas seulement très masculin, il est aussi très attrayant, surtout aux yeux des femmes.