

## Mission séduction

**Nicolas Bérubé**

La Presse

Avec les bons trucs, tout le monde peut draguer...

Selon la croyance populaire, la séduction ne s'apprend pas : il y a ceux qui l'ont, et puis il y a les autres. «Foutaise : tout le monde peut draguer», répond Danièle Parent, conseillère en séduction, qui, depuis deux ans, enseigne aux hommes (et aussi à quelques femmes) comment s'y prendre pour mieux séduire. Mais au fait, y a-t-il vraiment des façons plus efficaces que d'autres de faire succomber l'objet de notre désir? Regard sur un art qui se perd.

### La séduction pour les nuls

«Les hommes me font rire, confie d'emblée Danièle Parent. Au bureau, ils sont les rois du monde, mais mettez-les devant une femme qui leur plaît, et ils perdent les pédales. Ils bégayent. Ils ont les mains moites. Puis ils se mettent à parler de leur char pendant 45 minutes.»

Danièle Parent en a vu de toutes les couleurs depuis qu'elle a commencé à exercer le métier de conseillère en séduction, il y a deux ans. Certains hommes, dit-elle, mettent tellement d'after-shave qu'ils empestent à 10 mètres à la ronde. d'autres sont persuadés qu'une cravate rayée et une chemise à carreau font un mariage du tonnerre. Ou que les nombreuses bagues en or qu'ils arborent feront toute la différence lorsqu'ils croiseront leur prochaine flamme...

«Beaucoup d'hommes dans la quarantaine et la cinquantaine ont vécu un divorce et aimeraient maintenant rencontrer quelqu'un, explique-t-elle. Mais ils ne savent pas comment. Ils essaient de draguer avec des vieux truc du style «Habitez-vous chez vos parents», mais ils s'aperçoivent que ça ne marche plus fort fort... Alors ils viennent me demander conseil.»

### Le 911 de la drague, en somme

Kate Fox, chercheuse au Social Issue Research Center d'Oxford en Angleterre, et auteure du Guide to Flirting, une étude sur la séduction, croit qu'il est inévitable que des gens soient à la recherche de conseils pour raffiner leurs techniques de drague. «Dans un monde idéal, tout le monde serait à l'aise pour flirter... Mais la séduction a été tellement mise de côté au travail et dans la vie en général que les hommes ne savent plus trop comment s'y prendre. Dans certaines universités américaines, il est carrément interdit de flirter! Les hommes ont perdu le tour, et c'est normal qu'ils demandent conseil.»

Au Québec, avec près de 50% des mariages qui échouent, la séduction ne préoccupe plus uniquement les jeunes adultes, mais bien toutes les tranches d'âge de la société. Et la question se pose souvent.

Simon, 35 ans, professionnel du milieu des communications, dit avoir appris à séduire «par essais-erreurs». Selon lui, la séduction n'est pas innée, et elle peut être enseignée. «C'est certain qu'il y a de beaux gars et de belles filles qui séduisent automatiquement, sans devoir lever le petit doigt. Mais pour le commun des mortels, la séduction est complexe, et un peu d'aide ne peut sûrement pas nuire.»

Comme il est plutôt à l'aise en matière de séduction, il arrive souvent que des amis viennent le voir pour lui demander conseil. «La séduction n'est pas une science, mais il y a quand même des règles non écrites à respecter, dit-il. Il faut savoir détecter les messages que l'autre nous envoie... Ce qui ne veut pas dire qu'on ne peut pas se tromper. Par exemple, au resto, je peux m'imaginer qu'une fille me fait de l'oeil, alors qu'en fait, elle regarde le menu au-dessus de moi.»

Contrairement au vélo, la séduction se perd lorsqu'on ne l'utilise pas, croit-il. «L'autre jour, un ami marié depuis 20 ans me disait qu'il serait complètement déboussolé s'il devait recommencer à séduire! La séduction ne fait tout simplement pas partie de son univers. Il aurait certainement besoin de quelques trucs.»

### **Leçon au restaurant**

Les séances de consultation de Danièle Parent se déroulent directement sur les lieux du crime: au restaurant. Le client invite Mme Parent à souper dans un resto chic de Montréal, exactement comme il le ferait avec une femme qui lui plaît. C'est là que le travail commence. «Au début du repas, je prends beaucoup de notes. J'observe comment il est habillé, quel parfum il porte, comment il parle. Est-il nerveux? Me regarde-t-il dans les yeux? Est-ce qu'il n'arrête pas de parler de son ex-femme?» La séduction, dit-elle, est une affaire de détails...

Puis, à mesure que le souper avance, elle lui fait part de ses remarques. «Si sa moustache ne lui va pas bien, je le dis. S'il n'arrête pas de parler d'argent, je lui demande de changer de sujet. S'il fait du bruit en buvant son vin, je le lui fais remarquer. Il n'y a pas de sujets tabous: tout est dans la manière de dire les choses... Pour beaucoup d'hommes, la séduction n'est pas un jeu mais bien un sport extrême. Dans mon travail, j'apprends à mes clients être plus cool, plus relax, et à arrêter de vouloir toujours impressionner l'autre...»

Les conseils de Mme Parent sont généralement bien accueillis par ses clients. «Parfois, ils étaient au courant de certaines de leur manies, mais rechignaient à les changer. Venant de la bouche d'une étrangère, par contre, les conseils sont plus percutants».

La séduction est un outil qui s'use lorsqu'on ne l'utilise pas: les babyboomers, dit-elle, sont généralement plus polis, mais aussi plus têtus que les jeunes hommes, qui sont plus ouverts, mais qui ont beaucoup de chemin à faire en matière de règles de bienséance

élémentaires. «Les jeunes sont habillés n'importe comment, posent leur cellulaire au milieu de la table et mangent la bouche ouverte. Il y a souvent beaucoup de travail à faire avec eux...»

Prix d'une consultation: 100 \$ l'heure, plus la note du repas. Une somme qui est loin d'effrayer les professionnels, avocats, financiers, et personnalités connues (dont elle ne veut pas dévoiler l'identité) qui retiennent ses services. «Je leur donne confiance en eux, confiance en leurs pouvoirs de séduction. Ils voient ça comme un investissement à long terme. C'est un peu comme aller chez le dentiste, mais en moins douloureux.»

Un des hommes qui a consulté Mme Parent pour améliorer ses techniques de drague a accepté de nous parler. Marié pendant 25 ans, il a vécu un divorce à l'âge de 50 ans. «Sur le coup, j'ai essayé de rencontrer des femmes dans les bars, explique-t-il. J'essayais de les séduire comme si j'avais 25 ans, sauf que ça ne marchais plus...» Après un an, il est entré en contact avec Danièle Parent. Les résultats n'ont pas tardé à se faire sentir. «Danièle m'a appris à écouter l'autre sans essayer de toujours me mettre en valeur. Et j'ai appris à séduire sans parler: le regard compte pour beaucoup, vous savez.» Depuis quelques mois, il partage d'ailleurs sa vie avec «quelqu'un de spécial»...

## **Séduction 101**

Ex-mannequin et ancienne animatrice d'une tribune téléphonique sur la séduction à CKAC, Danièle Parent dit avoir aujourd'hui trouvé le métier qui lui convient parfaitement. «Je m'amuse comme une folle, je ris beaucoup avec mes clients. Tout le monde fait des réflexions sur les gens, alors que moi, je suis payée pour les dire à haute voix!» La formule semble fonctionner: Danièle Parent tient une chronique à l'émission l'Été... c'est péché, sur les ondes de Radio-Canada. Et elle est en train de préparer un livre sur la séduction, qui devrait être en librairie l'an prochain.

Ne prenez pas la peine de chercher: le métier de conseillère en séduction n'est pas répertorié dans les bottins des cours offerts au cégep ou à l'université. «Ce n'est pas un métier qui s'enseigne, explique Mme Parent. Il faut avoir voyagé, rencontré des gens, vécu, lu... Pour faire ce que je fais, il faut aussi avoir un grand sens de l'observation, et savoir faire preuve de beaucoup de tact...»

Michel Goulet, professeur au département de sexologie de l'UQAM, a été surpris d'apprendre l'existence du métier de conseillère en séduction. «C'est certain que ça répond à un besoin. Mais est-ce que la séduction est une affaire de technique? On peut se poser la question.» Selon lui, il faudrait relouer le film *Cruising Bar* avec Michel Côté pour se rendre compte à quel point les recettes de séduction sont souvent risibles... «Mais si ça permet aux hommes d'avoir une meilleure confiance en eux-mêmes, alors pourquoi pas?»

En plus de conseiller les hommes à la recherche de l'âme sœur, Danièle Parent donne des leçons d'étiquette aux gens d'affaires et autres professionnels qui sont déboussolés quand vient le temps d'inviter un client important au restaurant. Parce que l'art de bien se comporter à table n'est pas inné et qu'un peu de raffinement peut faire la différence entre

un dîner d'affaires fructueux et un flop qui entachera la réputation d'une entreprise. «Feriez-vous confiance à un avocat qui n'arrête pas de se passer la main dans les cheveux pendant le repas et qui mange ses sushis avec un couteau et une fourchette? Moi non plus...»

Aux États-Unis, dit-elle, les recruteurs des grands cabinets d'avocats ont d'ailleurs pris l'habitude d'amener un candidat au restaurant avant de décider de l'engager ou non. «Les gens pensent souvent que l'étiquette, c'est de lever son petit doigt en buvant son thé. Ce n'est pas ça du tout. L'étiquette est invisible. L'étiquette, c'est le bruit qu'on ne fait pas en mangeant sa soupe.»

Pour ne pas se tromper, dit-elle, tout le monde devrait avoir recours à un stratège personnel. Mme Parent en a deux, un homme et une femme, qui la conseillent sur son look. «L'autre jour, mon coach m'a fait remarquer que je clignais sans cesse des yeux à la télé. Je vais rectifier le tir.» Comme quoi on n'a jamais fini d'apprendre.