Ares Bruno

Alexander Voger

SEDUÇÃO REVELADA

Arquivos Secretos

Sedução Revelada

Arquivos Secretos

Alexander Voger

Robson Bruno "Ares"

indice	
Capitulo 8 – A primeira impressão é a que fica	
Causando uma boa primeira impressão	5
Causando uma boa primeira impressão	
Lidere, abra laços e aumente a concordância	14
Capitulo 9 – Liderança e Persuasão	
Níveis de cumplicidade:	17
Mente Consciente vs. Mente Inconsciente	
Um jogo de provocação	20
Capitulo 10 – O poder da comunicação inconsciente	
Subcomunicações	
Vibe	
Linguagem Corporal	
Cuide de como se sente	
Ancoragem	
Linguagem Corporal Direta e Indireta	
Toque	
Velocidade	
Gestual	
Gestual Dominante	
Aperto de mão	
Projeção Vocal	
Não é "O QUE" você diz, é "COMO" você diz:	
Projeção:	
Flexibilidade:	
Vícios de Linguagem:	
Velocidade: Pausas:	
Assunto	
Emoções e Humor	
Contato e concordância	
Tonalidade de Sedução:	
Técnicas de Poder Vocal	
Contato Visual	
Expressividade facial	
Positividade	
Não reatividade (Indiferença) – controle emocional	
Liderança	
Alto Status Social	44 15
Subcomunicações para Grupos	
Capitulo 11 – Técnicas Extras	40
Leitura Fria	48
Controle do Estado Emocional	40 10

Alexander Voger e Ares

Estados emocionais (nossas drogas emocionais – o "barato" natural)	50
Lidando com objeções	52
Comportamento Alfa	53
Construindo cenários	54
Reatividade X Não Reatividade	55
Lidando com Adversidades – Testes de coerência	55
Testes Femininos	55
Tipos de Teste	56
Lidando com grupos heterogêneos	
Ofuscação de Valor	

Capitulo 8 – A primeira impressão é a que fica

Causando uma boa primeira impressão

Uma pessoa avalia e monta uma primeira impressão sobre outra pessoa em fração de segundos. As mulheres mais bonitas, por serem constantemente abordadas, ou paparicadas por caras cheio de segundas intenções, têm uma percepção mais lapidada e uma habilidade muito alta para avaliar que tipo de homem é você. E isso só de olhar pelo canto do olho, antes mesmo que você sequer tenha notado nela.

As mulheres por terem a visão mais periférica, ao contrário de homens que têm a visão em túnel, têm uma habilidade enorme em avaliar quem é e quem não é parceiro em potencial. Quase que imediatamente qualifica ou descarta algum homem mesmo antes da abordagem.

Elas levam em consideração todo o seu conjunto de subcomunicações (conjunto de comunicações não-verbais) e a sua aparência e estilo.

Se você está numa pior, sentindo-se mal, desanimado e deprimido, diminuirá *muito* suas chances de sucesso. Sair neste estado só por sair, ou imaginando que o ambiente, o acaso e a "sorte" mudarão essa situação, é na maior parte das vezes perda de tempo, energia e dinheiro. Fazer isso é jogar a responsabilidade no ar, colocando as suas possibilidades de sucesso em mãos alheias.

Trabalhe em criar um bom astral para si mesmo e estar em um ótimo humor. Dedique-se a se colocar em um ótimo estado emocional e fazer as coisas acontecerem por você.

Antes de sair de casa, cuide de seu visual. Mulheres gastam horas se arrumando e vendo qual corte de cabelo, sapatos, roupas, maquiagens que ficam melhores para elas ficarem bem. Elas notam quando um homem se importa em cuidar de si mesmo e já somam isso como pontos positivos.

Tenha um bom corte de cabelo, o melhor que puder fazer por si mesmo. As mulheres pegam revistas e pedem para quem corta modelar cortes de atrizes, modelos, cantores, que estão na revista. Se você fizer o mesmo, pode chegar a um modelo de corte que valorizará bastante seu visual.

Para os que estão com uma parte mais considerável do couro cabeludo afetada pela calvície, recomendamos que raspe tudo. Há homens que usam esse estilo desde sempre e estão entre os mais charmosos em muitas ocasiões. Uma mensagem subentendida dos carecas é algo como: calvo (uma parte com cabelo, outra sem), genes ruins, careca (cabeça lisinha), estilo.

Dessa forma, você busca seu estilo próprio e mostra para as mulheres que você sabe cuidar-se e se importa consigo mesmo e, assim, também poderá cuidar bem dela. É incrível e inconsciente, mas elas notam e qualificam você por esses pequenos detalhes.

Face: Procure andar sempre com a barba feita; em alguns casos modelar a sobrancelha também é valido. Para isso, procure um profissional, pois homens com sobrancelhas delineadas demais ficam mais que meio-femininos. Os excessos de pêlos atrás do pescoço, nariz e ouvido, devem ser eliminados. É não só questão aparência, mas também de higiene.

Algumas marcas de expressão, como olheiras, etc. podem ser amenizadas com uso de alguns produtos específicos. Se isso te incomoda ou está além do comum, procure alguma loja especializada e veja o que pode ser feito.

Escove bem os dentes e use algum anti-séptico bucal após a escovação. Se você não vai ao dentista há mais de seis meses, está na hora de ir fazer uma avaliação e ver como andam as coisas. Use fio dental e cuide bem da sua higiene bucal. Ande sempre com balas ou aromatizantes bucais, pois um hálito ruim elimina muitas chances de sucesso e passa uma péssima impressão de você, mesmo se o restante estiver todo alinhado.

Em alguns casos, aparar ou até mesmo depilar os pêlos de outras partes do corpo, como peito, por exemplo, que pode fazer bem ao seu estilo.

Lembre-se que o ideal é você se sentir bem com seu novo estilo. Apare periodicamente os pêlos embaixo dos braços, pois se não o fizer uma camiseta cavada vai fazer você parecer que não percebeu que têm pêlos nascendo ali.

Não se vista genericamente. Se sua roupa é tão comum que não poderia ser comentada por uma mulher, mesmo se ela estiver tentando encontrar algo a dizer, então você é genérico. Se você está usando cores monótonas ou desgastadas com cortes padrão e geralmente se mistura com o ambiente de fundo, você é igual um camaleão se camuflando e não está fazendo o melhor pelo seu modelo pessoal.

Olhe ao redor, em outros homens e veja o quanto você pode dizer sobre suas roupas. Se suas calças têm detalhes e toques transados, ou se são apenas o melhor padrão de uma marca famosa. Se a camisa ou a camiseta têm um corte costurado, um slogan, o detalhe da moda, cores transadas, ou imagens, é algo que diz que você não é tão genérico e reflete a sua personalidade de certa forma. Aqui uma boa dica é dar uma avaliada na "moda" em revistas, comerciais de TV, vitrines de lojas, etc.

Não precisa ir à loja mais cara para comprar roupas do "estilo" certo. Essas roupas e esse estilo você pode montar gastando pouco, pois se você sabe o que procura, em lugares mais populares encontrará também peças que se adequem ao estilo que quer desenvolver para si mesmo.

Gaste o dinheiro nas coisas certas. Uma camisa ou calças caras são desperdiçadas se seus sapatos são feios. Gaste muito dinheiro em uns bons pares de sapatos (um preto, um marrom). Você pode usar seus jeans e camisas com ótimos sapatos baratos e essa mistura fará você parecer que tem um conjunto caro. Cuide em seguida da parte de cima e por último das calças. Algumas ótimas combinações são melhores do que diversas peças únicas.

Calça jeans azuis, com sapatos marrons é melhor do que os pretos. Não use mais de três cores. Se estiver magro e usar as calças como uma opção de disfarçar, estará fazendo errado. Esteja com roupas que se ajustem por todo o seu corpo, que pareçam que foram feitas para você. Mais de uma cor que realce significa provavelmente um conflito. Os tênis não têm tido lugar, mas alguns designs têm aprovado seu uso.

Roupas rasgadas, como jeans, por exemplo, até podem ser uma boa se for de acordo com a moda, mas sujas não são bem-vindas nem se a moda pedir.

O uso de acessórios pode ser um complemento para dizer mais sobre você. Por exemplo, um bracelete transado vale mais a pena na visão de uma mulher e atrai mais a atenção do que um relógio de ouro branco de R\$ 30.000. Encontre acessórios, como anéis, braceletes, colares, e finalize assim seu conjunto.

Vista e se cuide para ter o seu melhor e passará uma ótima impressão. Cuide agora da parte de como se sente e tome um banho decente e relaxante. Cante e ouça músicas que te colocam para cima e entre em um clima melhor antes mesmo de sair de casa. Fique com o humor mais feliz e positivo; isso afetará seu estado emocional interno e fará um bem gigantesco por você.

Escutar músicas no carro quando estiver a caminho. Antes de sair de casa, assista algo que mude seu humor, como clipes musicais mais curtos. Uma das músicas que recomendamos é o clássico "I Feel Good", com James Brown;

coloque essa música, dance um pouco e veja o bem que isso faz por você e seu humor.

Procure, se não for sair sozinho, sair com pessoas que te tragam algo de bom e positivo, pois sair com um grupo que te coloca para baixo, é uma sabotagem ao seu humor e afetará sua percepção de si mesmo e consequentemente a percepção que as mulheres terão de você.

Para estar mais alinhado, leia com muita atenção o capítulo de subcomunicações, positividade e humor. Esses três somados a uma boa preparação, bom estilo e jogo interno sólido serão a base de muito sucesso.

Causando uma boa primeira impressão

Uma pessoa avalia e monta uma primeira impressão sobre outra pessoa em fração de segundos. As mulheres mais bonitas, por serem constantemente abordadas, ou paparicadas por caras cheio de segundas intenções, têm uma percepção mais lapidada e uma habilidade muito alta para avaliar que tipo de homem é você. E isso só de olhar pelo canto do olho, antes mesmo que você sequer tenha notado nela.

As mulheres por terem a visão mais periférica, ao contrário de homens que têm a visão em túnel, têm uma habilidade enorme em avaliar quem é e quem não é parceiro em potencial. Quase que imediatamente qualifica ou descarta algum homem mesmo antes da abordagem.

Elas levam em consideração todo o seu conjunto de subcomunicações (conjunto de comunicações não-verbais) e a sua aparência e estilo.

Se você está numa pior, sentindo-se mal, desanimado e deprimido, diminuirá *muito* suas chances de sucesso. Sair neste estado só por sair, ou imaginando que o ambiente, o acaso e a "sorte" mudarão essa situação, é na maior parte das vezes perda de tempo, energia e dinheiro. Fazer isso é jogar a responsabilidade no ar, colocando as suas possibilidades de sucesso em mãos alheias.

Trabalhe em criar um bom astral para si mesmo e estar em um ótimo humor. Dedique-se a se colocar em um ótimo estado emocional e fazer as coisas acontecerem por você.

Antes de sair de casa, cuide de seu visual. Mulheres gastam horas se arrumando e vendo qual corte de cabelo, sapatos, roupas, maquiagens que ficam melhores

para elas ficarem bem. Elas notam quando um homem se importa em cuidar de si mesmo e já somam isso como pontos positivos.

Tenha um bom corte de cabelo, o melhor que puder fazer por si mesmo. As mulheres pegam revistas e pedem para quem corta modelar cortes de atrizes, modelos, cantores, que estão na revista. Se você fizer o mesmo, pode chegar a um modelo de corte que valorizará bastante seu visual.

Para os que estão com uma parte mais considerável do couro cabeludo afetada pela calvície, recomendamos que raspe tudo. Há homens que usam esse estilo desde sempre e estão entre os mais charmosos em muitas ocasiões. Uma mensagem subentendida dos carecas é algo como: calvo (uma parte com cabelo, outra sem), genes ruins, careca (cabeça lisinha), estilo.

Dessa forma, você busca seu estilo próprio e mostra para as mulheres que você sabe cuidar-se e se importa consigo mesmo e, assim, também poderá cuidar bem dela. É incrível e inconsciente, mas elas notam e qualificam você por esses pequenos detalhes.

Face: Procure andar sempre com a barba feita; em alguns casos modelar a sobrancelha também é valido. Para isso, procure um profissional, pois homens com sobrancelhas delineadas demais ficam mais que meio-femininos. Os excessos de pêlos atrás do pescoço, nariz e ouvido, devem ser eliminados. É não só questão aparência, mas também de higiene.

Algumas marcas de expressão, como olheiras, etc. podem ser amenizadas com uso de alguns produtos específicos. Se isso te incomoda ou está além do comum, procure alguma loja especializada e veja o que pode ser feito.

Escove bem os dentes e use algum anti-séptico bucal após a escovação. Se você não vai ao dentista há mais de seis meses, está na hora de ir fazer uma avaliação e ver como andam as coisas. Use fio dental e cuide bem da sua higiene bucal. Ande sempre com balas ou aromatizantes bucais, pois um hálito ruim elimina muitas chances de sucesso e passa uma péssima impressão de você, mesmo se o restante estiver todo alinhado.

Em alguns casos, aparar ou até mesmo depilar os pêlos de outras partes do corpo, como peito, por exemplo, que pode fazer bem ao seu estilo.

Lembre-se que o ideal é você se sentir bem com seu novo estilo. Apare periodicamente os pêlos embaixo dos braços, pois se não o fizer uma camiseta cavada vai fazer você parecer que não percebeu que têm pêlos nascendo ali.

Não se vista genericamente. Se sua roupa é tão comum que não poderia ser comentada por uma mulher, mesmo se ela estiver tentando encontrar algo a dizer, então você é genérico. Se você está usando cores monótonas ou desgastadas com cortes padrão e geralmente se mistura com o ambiente de fundo, você é igual um camaleão se camuflando e não está fazendo o melhor pelo seu modelo pessoal.

Olhe ao redor, em outros homens e veja o quanto você pode dizer sobre suas roupas. Se suas calças têm detalhes e toques transados, ou se são apenas o melhor padrão de uma marca famosa. Se a camisa ou a camiseta têm um corte costurado, um slogan, o detalhe da moda, cores transadas, ou imagens, é algo que diz que você não é tão genérico e reflete a sua personalidade de certa forma. Aqui uma boa dica é dar uma avaliada na "moda" em revistas, comerciais de TV, vitrines de lojas, etc.

Não precisa ir à loja mais cara para comprar roupas do "estilo" certo. Essas roupas e esse estilo você pode montar gastando pouco, pois se você sabe o que procura, em lugares mais populares encontrará também peças que se adequem ao estilo que quer desenvolver para si mesmo.

Gaste o dinheiro nas coisas certas. Uma camisa ou calças caras são desperdiçadas se seus sapatos são feios. Gaste muito dinheiro em uns bons pares de sapatos (um preto, um marrom). Você pode usar seus jeans e camisas com ótimos sapatos baratos e essa mistura fará você parecer que tem um conjunto caro. Cuide em seguida da parte de cima e por último das calças. Algumas ótimas combinações são melhores do que diversas peças únicas.

Calça jeans azuis, com sapatos marrons é melhor do que os pretos. Não use mais de três cores. Se estiver magro e usar as calças como uma opção de disfarçar, estará fazendo errado. Esteja com roupas que se ajustem por todo o seu corpo, que pareçam que foram feitas para você. Mais de uma cor que realce significa provavelmente um conflito. Os tênis não têm tido lugar, mas alguns designs têm aprovado seu uso.

Roupas rasgadas, como jeans, por exemplo, até podem ser uma boa se for de acordo com a moda, mas sujas não são bem-vindas nem se a moda pedir.

O uso de acessórios pode ser um complemento para dizer mais sobre você. Por exemplo, um bracelete transado vale mais a pena na visão de uma mulher e atrai mais a atenção do que um relógio de ouro branco de R\$ 30.000. Encontre acessórios, como anéis, braceletes, colares, e finalize assim seu conjunto.

Vista e se cuide para ter o seu melhor e passará uma ótima impressão. Cuide agora da parte de como se sente e tome um banho decente e relaxante. Cante e

ouça músicas que te colocam para cima e entre em um clima melhor antes mesmo de sair de casa. Fique com o humor mais feliz e positivo; isso afetará seu estado emocional interno e fará um bem gigantesco por você.

Escutar músicas no carro quando estiver a caminho. Antes de sair de casa, assista algo que mude seu humor, como clipes musicais mais curtos. Uma das músicas que recomendamos é o clássico "I Feel Good", com James Brown; coloque essa música, dance um pouco e veja o bem que isso faz por você e seu humor.

Procure, se não for sair sozinho, sair com pessoas que te tragam algo de bom e positivo, pois sair com um grupo que te coloca para baixo, é uma sabotagem ao seu humor e afetará sua percepção de si mesmo e consequentemente a percepção que as mulheres terão de você.

Para estar mais alinhado, leia com muita atenção o capítulo de subcomunicações, positividade e humor. Esses três somados a uma boa preparação, bom estilo e jogo interno sólido serão a base de muito sucesso.

A importância da Teoria aliada à Prática

Quando você trata a sedução objetivamente, seu aprendizado se torna mais efetivo. Isso significa que precisa <u>estabelecer metas</u>, para corrigir eventuais falhas no trajeto e mudar a estratégia, se necessário.

Se você teve oportunidade de abordar mulheres e não o fez, questione a razão e anote: assim você poderá entender quais são as suas maiores dificuldades, ou se são meras desculpas para você não precisar sair de sua zona de conforto.

Exemplo:

Não a abordei porque o som estava muito alto. Puxa vida, será que o som estava tão alto que se tornava impossível conhecer uma pessoa? Como é que as outras pessoas fizeram? Poderia usar isso ao meu favor, falando com ela bem próximo ao ouvido? — Se você não se questionar, vai continuar se apoiando nessas crenças limitantes.

Quanto mais você abordar mulheres, mais isso se tornará um processo natural.

A melhor maneira de explicar como ficar bom em sedução é saber que você precisa de três coisas: treinar, entender e melhorar.

Para ficar bom nisso é como se você estivesse, por exemplo, aprendendo a surfar.

O surfista iniciante é como o aprendiz em dinâmicas sociais; ele antes de tudo fica querendo saber "qual é a onda", ou seja, qual é o "lance" e como funciona a sedução.

Para isso ele procura ler tudo que puder e pegar todas as informações possíveis para ir arriscar-se no mar.

Após ter essas informações, ele pega suas primeiras ondas e toma seus primeiros tombos. Aqui, como no surfe, leve a sua experiência em conta antes de sair por aí, ou seja, "quanto maior a sua bagagem, maiores as ondas em que você vai se arriscar", pois se você está se acostumando ainda ao mar, vá gradativamente pegando o balanço e aprendendo o que precisa em ondas menores, até chegar às maiores. Pois se um surfista passa o dia todo esperando "a onda perfeita" ou "a melhor onda" e quando a pega, ele não fica de pé e cai, ele se frustra e começam os pensamentos negativos de querer desistir e achar que só ele não pode surfar, etc. O surfista experiente sabe que quanto mais ondas ele aproveitar e treinar, melhor será, pois assim ele aquece em pequenas ondas e quando chega a melhor onda, ele já está no clima certo.

Assim é a sedução. Se você ler, ler e não sair para praticar é exatamente como um candidato a surfista que leu tudo sobre o assunto, mas se não sair, tentar e tomar seus tombos, não vai pegar suas ondas de maneira nenhuma. E se você vai para a prática, mas fica hesitando e esperando "a onda do dia", ou você tomará o seu "fora do dia" ou na hora que vier essa onda certa (uma mulher realmente atraente), vai notar que não "aqueceu" direito. E assim não terá coragem de se arriscar e racionalizará mil motivos e desculpas para não fazer o que pretendia.

A partir de agora, você é como um surfista em treinamento. Lá fora está o mar e as ondas, e você tem que entender como funciona e, para isso, a prática é sua melhor professora. Costumamos sempre aplicar o método dois para uma, ou seja, a cada duas horas de leitura faça uma hora de aplicação prática. Lembre-se que: "Eu ouço e esqueço"; "Eu leio e aprendo"; "Eu faço e entendo".

Se fizer isso e assumir os riscos e aventuras do treino, descobrirá que apesar das quedas, você de fato fez da sua vida uma aventura e viveu-a de forma plena.

Capitulo 9 – Liderança e Persuasão

Quem deve liderar? Colocar a responsabilidade sobre uma pré-destinação de genes é limitante e apenas uma desculpa para que você se conforme em não assumir e ter seu poder social. Sabe por que a atração e a sedução têm tantos pequenos detalhes?

Coisas pequenas somadas viram grandes coisas

Aqui estão algumas pequenas sugestões. Sozinhas, são quase imperceptíveis. Usadas juntas, elas farão de você um homem de personalidade.

 Substitua a palavra "precisar" por "querer". Você não PRECISA de uma informação para, você QUER uma. Não importa o quanto desesperado você se sinta, você QUER, talvez você GOSTARIA, mas você nunca PRECISA. Mesmo que você esteja perdido e sem dinheiro para voltar para casa, você não PRECISA dessas coisas. Você QUER.

Dizer "eu preciso" insinua que há uma autoridade maior e mais importante atrás do seu pedido. Isso diz que "Precisar" é a palavra da fraqueza. Use a palavra "querer". Isso diz que você é importante e tem autoridade o bastante para pedir isto por conta própria.

- Quando uma mulher lhe conta os problemas dela, ela realmente não quer que você os resolva. Memorize esta frase: "Eu tenho confiança em você, então você poderá cuidar disso por si mesma."
- Substitua: "Posso fazer isso?" por afirmações.

Novamente o seu ego está em ação aqui. Perguntar para uma mulher: "Você pode ir comigo buscar uma água?", ela saberá que você não é líder. Seja direto e diga "Venha comigo buscar uma água." Isso vale para todos os pedidos na interação, seja direto.

- Tenha opinião. Dizer: "Essa música é boa?" é como não saber sobre o que você gosta. Use "O que acha dessa música?".
- Tente limitar o seu uso de frases como "Não é?", "Concorda?", "Você sabe?" ou "Vê o que eu estou dizendo?" Quando você as usa, você está sutilmente buscando aprovação.
- Seja positivo e não contra as coisas. Negatividade é o culto da fraqueza. Você não arrisca nada ao estar do contra, mas também não pode ganhar nada.
- Estimule a sua imaginação. Evite ver TV o tempo todo. Leia um livro e faça coisas que te colocam em contato com ações diferentes.
- · Você não precisa da aprovação dela.

Não tente vender a si mesmo o tempo inteiro. Ao invés disso, desfrute contar histórias reveladoras sobre seus enganos ou sobre a maioria dos seus momentos embaraçosos. Ninguém faz isso, senão estrelas do rock que não têm nada o que provar. Arrisque-se a ser menos que perfeito. Isso mostra para uma mulher que sua interação com ela não é assim tão sufocantemente importante para você.

Lidere, abra laços e aumente a concordância

Um laço serve para aumentar a cumplicidade e concordância entre você e ela. Para construir esses laços, é preciso que você a lidere, e consiga que ela lhe faça

pequenos favores, para ir avançando. Assim, ela fará cada vez mais coisas, e cada vez que ela segue o que você disse, o nível de cumplicidade e concordância entre vocês aumenta.

Cada laço é, na verdade, um teste de cumplicidade (TC), onde você medirá até que ponto ela está disposta a te seguir e como você deve liderá-la. Abrir um laço, por exemplo, pode ser fazer uma pergunta, convidá-la para se acomodar perto de você, comprar algo, etc.

Por se tratar de um método progressivo, comece por sugestões leves, com pequenas coisas e convença-a de seguir suas sugestões, aceitando cada vez mais a sua liderança.

Laço é qualquer tipo de interação, cujo objetivo é liderar a mulher, para que ela faça aquilo que você deseja. Pegar uma caneta que alguém deixou cair é um laço bem aceito socialmente (não pegar, por exemplo, é uma atitude rude).

Os laços servem também para indicar se você já pode avançar, dentro do processo de sedução. Se a mulher sorri, você faz um teste de sedução... E se ela resistir, você joga outro laço de atração, ou seja, faça-a sorrir de novo, e tente avançar.

Mulheres adoram ser lideradas, mas com sutileza.

Como vimos anteriormente, em vez de dizer "Posso fazer isso?" prefira "Vou te mostrar algo. Vem comigo."

Comando e Laços menores:

Comece pequeno e vá, camada por camada, avançando para laços maiores. Apertos de mão ou ordens simples em primeira análise são apenas favores, mas acredite: esses procedimentos simples irão fazer com que ela se acostume com a sua liderança.

- Segure esse copo para mim.
- Olhe naquela direção.
- Qual sua opinião sobre...
- Seja sincera, vou te fazer duas perguntas...

Errado: Posso pegar na sua mão para te mostrar algo que aprendi num curso? (Sem liderar e abrindo espaço para ela dizer não.)

Certo:

Faz assim com sua mão (Observe aqui um pequeno laço), você mostra a sua e pede para ela fazer o mesmo. Como é um laço pequeno, ela deve aceitá-lo e mostrar a mão para você. Em seguida você abre mais um laço que ela tende a entrar nele. Vou te mostrar algo que aprendi em um curso... Segura minha mão assim...

Observe que esses padrões de laços são como uma escala de "Sim", onde você a convence ponto-a-ponto a ir cada vez mais adiante, aumentado os laços e consequentemente a cumplicidade entre vocês.

Comando e Laços médios:

Ela te acompanhar em algum lugar pelo local onde se conheceram (isolar-se do grupo), fazer algo por você, como por exemplo, comprar algo para você, mesmo que com seu dinheiro, aceitar ficar de mãos dadas.

Esse momento é quando você e ela já têm investimento juntos e cumplicidade em algum nível. Os laços aqui podem ser maiores, mas deve-se começar pelo menor também.

- Convidá-la para te acompanhar em algum lugar, para comprar uma água, por exemplo (isolar-se do grupo).
- Pedir para ela comprar algo para você, mesmo que com seu dinheiro.

Errado: Vamos comigo sentar ali? (Não lidera e ainda abre espaço para ela dizer não.)

Certo:

Você parece ser bem criativa.

(Qualificando e abrindo espaço para ela pular no laço, pois ao qualificá-la de maneira correta você poderá passar a guiar alguns pensamentos dela. Como ela gosta do elogio, tentará ser merecedora dele aos seus olhos para sentir-se bem e esperando mais elogios.)

Vamos fazer um jogo que funciona assim... (Vai virando a mulher e conduzindo-a pelo local)

Se as amigas ou o restante do grupo impedir que ela saia só com você é por que você não obteve concordância do grupo e terá que conquistar os três "Cs" com o grupo também, fazendo com que eles estejam e sintam-se confortáveis com você e confiem em você para terem alguma cumplicidade (conexão).

Para desarmar resistência de última hora do grupo, use teoria de grupo, picos emocionais e concordância guiada. **Exemplo de concordância guiada**:

Você: Eu gostei da sua amiga, tudo bem para vocês?

Grupo: Sim.

Você: Sua amiga também gostou de mim, tudo bem para vocês.

Grupo: Tudo bem...

Você: Vamos fazer um jogo, e estaremos logo aqui...

Se ela não quiser ir é porque você não tem CCC ou Atração suficientes, ou abriu um laço assim cedo demais. Use o Reforço negativo dando algum indicador de desinteresse e, após algum tempo, vá abrindo novos laços até chegar nesse ponto novamente.

Comando e Laços maiores:

Ficar abraçados, beijar, aceitar sair com você do local onde se conheceram e aceitar ir até sua casa, sexo, etc.

Vocês já estão mais íntimos e conversam de maneira leve e confortável; têm uma boa atração e sentem-se bem um com o outro. Aqui é onde devem ser aplicados laços maiores que conduzem vocês dois até os primeiros beijos e maiores graus de intimidade.

Errado: Posso te beijar? / Vamos conhecer minha casa? (É um laço muito grande para ser aberto do nada.)

<u>Certo</u>: Esqueci minha carteira (ou algo importante) em casa, melhor ir buscar. (Leve-a até sua casa) Convide-a para descer e mostrar alguma coisa: pode ser a casa, seu cão, algumas fotos, uma coleção, etc. O ideal é que você a tenha, preparado falando sobre algo na sua casa que queria que ela visse e que a oportunidade dela ver acabou de chegar.

Níveis de cumplicidade:

Para saber em que ponto do jogo vocês estão, junte os testes feitos acima e avalie até onde ela aceita ir com você. Assim é que podemos medir os níveis de cumplicidade.

Na Atração: Busque indicadores de interesse e picos de humor.

No "CCC": Veja o quanto pessoal ela está e se ela fala sobre coisas mais

intimas e revela algo mais sobre ela e como ela é como pessoa.

Na Sedução: Aqui ela dá indicadores de interesses sexuais e aceita escalação

física e intenção para que cheguem ao beijos, preliminares e sexo.

Mudanças de locais

Após os momentos iniciais e quando já se chegou ao ponto de aceitação e a cumplicidade foi estabelecida, mude de local e faça disso algo simples e comum. Vá até o bar, o carro, a pista de dança, etc.

Essas mudanças de locais criam familiaridades que são de grande importância para a mulher.

Mente Consciente vs. Mente Inconsciente

Tente imaginar como seria um homem das cavernas: sua maneira de ser, as roupas e, sobretudo, seus modo de agir com as mulheres e os demais da sua tribo? Milhões de anos depois, você tem idéia de quanto vocês se parecem?

Tecnológica e socialmente, mudamos muito, mas nossos instintos permanecem quase intactos e um "eu" mais primitivo ainda governa boa parte das nossas ações, através de nossa mente inconsciente e manifestam-se muitas vezes com o que chamamos de emoções.

A mente Racional ou Lógica compete e quase sempre perde para o nosso lado emocional instintivo.

Dito isso, esteja ciente de que sempre funciona assim:

Mude o humor e não a mente racional de uma mulher, para que ela mude de opinião.

-	ma	tozor	100	^'
	шо	tazer	155	u:
				_

Filtros

É a análise racional e crítica, onde se busca muita certeza e analisa, friamente, cada informação analisada, contestada e criticada. Essa crítica vem para bem ou mal, mas quase sempre

é uma critica negativa. Você deve desarmar a mente consciente da mulher usando basicamente estimulações emocionais.

Amplificadores

Quando uma mulher analisa as coisas em níveis emocionais, e você consegue estimulá-la corretamente, ela terá seus amplificadores emocionais ativados. Aqui ela leva pelo lado positivo tudo o que você diz, e avalia positivamente as impressões sobre você, amplificando emocionalmente toda sensação que lhe vêm. Essas emoções sentidas amplificam para bem ou mal tudo o que você fizer, e cada gesto e cada palavra podem ser usados a seu favor.

A partir desse ponto, sempre que nos referimos a filtro social ou filtro emocional, estaremos dizendo que ela está mais receosa e na defensiva. Cada vez que você ativa o **filtro**, suas chances estão menores, pois você passa a ter uma comunicação racional e lógica. E como sabemos: não é em níveis lógicos que se conquista uma mulher; além disso, o senso crítico dela estará **filtrando** tudo. E isso é ruim em quase cem por cento das vezes.

Já quando você age de uma maneira que provoca uma reação emocional e uma estimulação em nível inconsciente, ela estará sendo convencida e com base em como ela se sente **amplificando** o que você diz, como age, etc.

Amplificadores são todos os estímulos que a farão ter alguma reação emocional, positiva (risos) ou negativa (tensão, medo, etc.)

Justificativas por racionalização

Quando uma mulher decide emocionalmente por algo, seja desde uma compra de algo, um novo emprego e se está atraída por um homem, ela tentará justificar isso logicamente para si mesma e em alguns casos até para os demais. Esse tipo de racionalização é apenas para justificar uma decisão já tomada em níveis emocionais. Essa racionalização é conhecida na psicologia e marketing direto como racionalização atrasada. Por isso também é bom dar esses motivos lógicos para ela se sentir mais confortável com as situações e ela mesma. Pois, após beijos e sexo ou até mesmo após um número de telefone que ela te deu, se ela se sentir desconfortável com isso, acontecerá o remorso de compra, que é quando a mulher age emocionalmente e se arrepende de ter agido assim. Aí ocorre esse remorso devido à falta de justificativas lógicas, para ela racionalizar as emoções dela e se sentir melhor consigo mesma.

Para que ela faça essa racionalização de forma positiva e arrume motivos lógicos para justificar os sentimentos dela existe o meio do jogo ou CCC. É ali onde

faremos o principal para ter não apenas mulheres de uma noite, mas também darmos a ela uma base muito maior em que ela apoiará suas decisões emocionais, racionalizando suas emoções e se sentido bem consigo mesma.

Essas reações podem ser observadas quando uma mulher beija rapidamente homens em festas e depois foge dele. Ela não tem motivo lógico para fugir dele, apenas se sente mal com ele, pois emocionalmente ela racionalizou que foi "fácil" e se sente mal com isso e também que foi usada. Como as decisões femininas vêm de níveis emocionais, a partir desse ponto ela simplesmente evita contato, devido ao que chamamos de **remorso de compra**.

Toda reação emocional causada por você é positiva por si só. Pois se você consegue despertar nela reações, isso demanda que você tem poder social sobre a situação e até mesmo sobre ela.

Se você não a faz sentir nada emocionalmente, você para ela tem valor igual, ou seja, seu valor é zero.

De outro modo, se você reage menos emocionalmente aos demais significa que tem alto poder social. Por isso falaremos adiante da importância de não ser reativo, pois quem mais reage tem menor poder social naquele instante.

Paradoxalmente, quanto menos você se importa mais resultados terá, pois com atitude de pouco se importar você está subcomunicando poder social e estimulando emocionalmente a mulher, que amplificará reações emocionais a você cada vez mais.

O seu propósito ao usar o que explicaremos adiante é estimular emocionalmente as mulheres. Para isso, deve evitar que ela avalie com sua mente racional filtrando informações e que use o seu amplificador emocional para avaliar as decisões dela referentes a você.

Um jogo de provocação

Para conseguir resultados nesse jogo, é preciso que você entenda o conceito básico que vamos lhe apresentar, e se paute por ele durante todo o tempo.

As pessoas, em geral, tomam decisões emocionalmente e depois justificam racionalmente.

Costumamos dizer que o processo todo de sedução é, na verdade, um jogo de provocação: é essencial que você saiba provocar as reações emocionais certas no sexo oposto de acordo com cada momento da interação.

Cada etapa exige uma postura e comportamento diferente.

Atração Ela quer basicamente diversão; no entanto, um homem articulado socialmente leva a ela o pacote todo de emoções. Aqui funciona humor, medo da perda (você age como se pudesse ir embora a qualquer momento) e reações emocionais, como ciúmes, provocações, onde você zoa e ela, de volta, faz brincadeiras, jogos, etc.

CCC Aqui ela quer sentir-se segura, compreendida, confortável e conectada a você de algum modo especial.

Sedução Ambos sentem atração física e desejo sexual.

Se a mulher sentir ações ensaiadas ou que está sendo manipulada, ela fica na defensiva e pode perder a atração por você. Para seguir todos os passos e ter sucesso, nós usamos a distração, que significa o modo como você irá despertar nela todas as emoções acima citadas. Mas dentro de um contexto em que ela não perceba o que está havendo, pois está mais concentrada na distração que você está utilizando. (Como os advogados e ilusionistas fazem, pois eles direcionam a atenção das pessoas para algo acessório, ou uma assistente atraente, enquanto eles manipulam o principal, de forma despercebida.)

Neste livro, você está aprendendo o passo a passo de como conduzi-la pontualmente, pelo caminho da sedução, usando de técnicas eficazes que farão as distrações. (Usando desinterprestações e demais técnicas de cada fase do nosso modelo.)

Capitulo 10 – O poder da comunicação inconsciente Subcomunicações

Muito do que de fato estamos comunicando às outras pessoas está na camada mais interna de comunicações, isso é o que chamamos de subcomunicações.

As subcomunicações formam uma espécie de conjunto ao qual conhecemos como energia. Muitas vezes sentimos uma espécie de desânimo, o que contagia nossas comunicações mais sutis e deixa nosso humor de maneira um pouco baixa. Outras vezes ocorre o oposto e nos sentimos tão bem e em um estado de felicidade tão bom que nosso humor acaba sendo subcomunicado de uma maneira altamente positiva e atraente.

O que você está subcomunicando é levado mais em conta que o que você está comunicando. As subcomunicações são formadas pelo conjunto das pistas nãoverbais e as comunicações são as pistas verbais, ou seja, o que você diz. Escolher as palavras faz parte do conjunto, mas as pistas nãoverbais sempre dominam. Centenas de pesquisas por todo o mundo já comprovaram que em média mais de 90% do que você "diz" é transmitido pelas suas Subcomunicações.

Sabendo disso, é extremamente importante saber lidar melhor com suas emoções e sentimentos, pois afetam de forma clara e perceptível suas subcomunicações e por mais que você tente disfarçar acaba sendo subcomunicado um nervosismo e insegurança que podem atrapalhar muito os resultados de qualquer abordagem ou situação social. Para isso, desde já, deixemos claro que existe dentro da compreensão clara de subcomunicações que há o fator do "contágio emocional", que veremos adiante.

As subcomunicações por si só são complexas, porque o entendimento depende de muitos fatores, sendo que alguns são externos e independentes da vontade das pessoas e fogem ao controle: Por exemplo, se você se parece com um parente, professor ou ex-namorado que a maltratava, provavelmente terá uma dificuldade extra no processo de conquista, porque ela pode te associar a ele, muitas vezes, sem perceber que está fazendo isso.

O poder de dominar as nuances do jogo

Lembre-se de ser congruente com o que você está dizendo, ou seja, para cada etapa você deve demonstrar e "falar" por uma linguagem quase inconsciente, formada por um conjunto que dão o tom, ritmo e velocidade das comunicações. Essa comunicação em níveis não-verbais é algo que vai junto com qualquer palavra que sai da sua boca. Você diz algo e o reforça com esse conjunto. A esse conjunto nós chamamos de subcomunicações. Quando você diz uma coisa e subcomunica outra, você estará gerando o que chamamos de incongruência e sendo incongruente.

Ser incongruente é tentar assumir um papel no qual você não sabe como agir. Dessa forma você verbalmente diz uma coisa, mas a sua energia, que é esse conjunto das Subcomunicações, destoa, e você comunica uma coisa e sua linguagem não-verbal diz outra.

As pessoas em geral odeiam a incongruência, pois ela dá a sensação de que estamos escondendo algo de alta relevância, o que gera alta desconfiança. Nós sentimos essa incongruência em nossos atos sempre que assumimos algum papel em que não nos sentimos confortáveis.

Outro motivo para odiarmos incongruência é que ela subcomunica baixo status social, e isso trazemos conosco desde os tempos primitivos. Em uma sociedade tribal, um homem que tivesse sua aprovação social negada pelo grupo, ao ser considerado covarde, fraco ou qualquer outro motivo, automaticamente teria as suas Subcomunicações afetadas e isso entregaria de fato quem ele era e assim avisaria de forma inconsciente aos demais que ele era fraco/não-confiável.

Para entender claramente, imagine a seguinte situação: alguém muito tímido assumindo um papel de um professor ao apresentar um trabalho para a turma. Uma vez na frente da turma ele não se sente confortável no papel de um professor. Assim as palavras dele sairão fracas e o gestual, confuso, o olhar para a classe desfocado e inseguro, e muitas vezes terá dificuldades em organizar as idéias. Ele assumiu um papel ao qual não está preparado e seu corpo avisa todo mundo disso através das subcomunicações. Entenda profundamente o que é e tenha o máximo de controle que puder sobre as suas Subcomunicações, pois elas são de vital importância para formar o conjunto de comunicação congruente e convincente.

Contágio emocional

Ao iniciarmos interações, começamos a enviar por nossas subcomunicações expressões que são prontamente aceitas, analisadas e acatadas pelo lado inconsciente da pessoa ou grupo do contexto social no qual estamos.

Automaticamente, nossa VIBE começa a afetar a ENERGIA/VIBE do grupo ou pessoa à qual nos dirigimos. Assim, podemos somar com uma VIBE mais leve e positiva, afetando o humor das pessoas de uma maneira positiva e fazendo-as sentir boas emoções, ou subtrair com uma VIBE mais estranha com características como insegurança, humor fraco ou forçado, e qualquer sinal de pouca confiabilidade (autoconfiança).

Essas ações transmitem para as pessoas sinais que em um nível de empatia inconsciente passam a ter uma reação emocional negativa em relação a você, e associando com você essas sensações.

Dessa forma, você é alguém "negativo" ou "estranho", pois as sensações que você transmite acabam virando o rótulo que é colocado em você.

Fique sempre atento à forma como estão suas subcomunicações, pois elas afetam diretamente o humor, a mensagem que é enviada e por fim contagiam de forma positiva ou negativa as interações sociais, deixando as suas impressões como marcas de quem é você para as pessoas com as quais você interage.

Modelagem

Modelagem é um conceito da programação Neurolinguística que pode ser facilmente aplicado à sedução e dinâmicas sociais: se um homem pode fazer algo, outro também pode, para isso precisa produzir para si as mesmas condições.

A performance dos atletas e artistas resulta de muitas horas de treino. Aprendemos a andar, falar e até alguns comportamentos culturais por meio da modelagem.

Para usar esse conceito a seu favor, observe o charme de alguns artistas consagrados, quanto à maneira de olhar, andar, falar, etc. Você pode modelar o olhar de um ator e o caminhar de outro e o sorriso de outro e, assim, estará modelando os melhores e montando o melhor conjunto.

Vibe

Um conjunto determinado de fatores compõe a nossa VIBE ou ENERGIA/HUMOR: muita atenção a esse conjunto, pois um bom aproveitamento deles fará enorme diferença nos seus resultados. Como dito anteriormente, diversas pesquisas já comprovaram que esse conjunto chega a compor até mais de 90% da comunicação. Vamos agora aos pontos principais e mais relevantes:

Linguagem Corporal

O grande dilema ao passar a perceber como nossa linguagem corporal afeta nossas interações é saber que teremos de corrigir vícios muitas vezes de uma vida inteira.

É preciso saber que se não corrigir de forma consciente e progressiva esses detalhes da linguagem corporal viciada em estar incorreta, sua imagem social fica seriamente comprometida, sendo que quando a linguagem corporal está ruim ou fraca a dificuldade de se ter uma boa apresentação acaba sendo muito maior.

A cada palavra que você diz, recebe um feedback social de acordo com o conjunto apresentado e esse feedback pode ser positivo ou negativo a depender da sua apresentação.

Esse feedback pode ser base para você sentir-se mais seguro e confiante e comunicar e subcomunicar liderança e poder, ou, o oposto, fazer você subcomunicar fraqueza e insegurança.

Pois assim como nosso humor pode afetar as pessoas, o delas pode afetar o nosso também. Em um contexto social, o quadro mental de um sempre influencia os demais. Geralmente tem mais influência aquele que está mais confiante e certo de sua posição.

Imagine uma plateia assistindo um comediante, e após duas piadas ele é vaiado. Se ele tem competência e tem um quadro mental forte, ele pode avançar e inverter esse cenário, e fazer com que as próximas piadas causem a aceitação dele pela plateia.

Se, após as vaias, ele se deixa abalar em linguagem corporal, as pessoas notarão isso e ele perderá parte do seu domínio, ao mostrar que seu quadro mental é abalável. Um sedutor de verdade sabe agir independente do feedback social, pois sabe que essa confiança em si mesmo é constantemente testada pelas mulheres em ambientes sociais, pois nem sempre a aceitação é imediata.

Quando nós começamos a estudar e nos dedicar para entendermos a atração e seu funcionamento, notamos coisas que nunca havíamos dado atenção antes. Muitos instrutores se referem a isso como ver a matrix, em referência ao filme de mesmo nome. Passamos assim a ler ambientes, pessoas e situações, numa competência extremamente alta.

Há um estudo conduzido por um cientista norte-americano, chamado Paul Ekman, que comprova: ao treinarmos essas habilidades de ler esses sinais sutis de subcomunicações passamos a poder identificar esses sinais e emoções, algumas

vezes ignorando completamente as palavras e lendo apenas detalhes como a sutil mímica facial, linguagem corporal, e demais sinais não-verbais.

Assim passamos a identificar e compreender a causa e o efeito de muitas das comunicações sutis da linguagem corporal.

Isso foi incrível e nos deu uma espécie de sexto sentido, mas podíamos ler as situações com uma facilidade e rapidez quase inacreditáveis.

Essa é a razão pela qual nós, instrutores, descobrimos ao ver nos alunos o que precisam melhorar e o que fazem de certo ou errado simplesmente os observando e em fração de segundos.

Nós podemos ver a matrix. Assim notamos que:

O segredo para a atração não é o que você fala em si, mais como você fala.

Traços de quem é você e seu poder social são fortemente definidos por sua linguagem corporal.

Se você quer de fato ter alto nível, pode ser meio desconfortável, como se você estivesse aprendendo uma habilidade complexa como, por exemplo: nadar, dirigir um carro, etc.

No carro, de início, você se complica, pois são três pedais para controlar, além de velocidade, retrovisores, quem está dos quatro lados em relação a você, ou no caso da natação você se debate sem sair do lugar parecendo até estar se afogando nas primeiras braçadas. Mas após cada tentativa, uma sutil mudança vai acontecendo e quando você menos espera você está dirigindo com facilidade e nadando até de costas.

Talvez no início ao tentar corrigir vícios de uma vida inteira, você pode até parecer e sentir-se meio robótico ao forçar a mudança e controlando seus vícios em subcomunicações, mas com o tempo você internaliza isso e vira uma competência quase inconsciente.

Assim, a linguagem corporal é algo que temos que entender e aplicar em tudo que pudermos a nosso favor. Vamos falar melhor dos aspectos principais:

Cuide de como se sente

Positividade é fator chave para que desperte atração em algum nível nas pessoas com quem você se relacionar. Assim, torna-se crucial cuidarmos de nossos

sentimentos, pois estar de uma maneira forçada e pouco à vontade não engana as pessoas. As mulheres têm muito mais facilidade em ler esses detalhes de subcomunicações: seu estado emocional interior transparece sutilmente e cada vez que há uma diferença entre o que se diz e o que se demonstra emocionalmente gera certa Incongruência.

Outro ponto de grande importância também é que nossos sentimentos afetam nossas subcomunicações. Você pode controlar até certo ponto, mas há um ritmo bem sutil que não podemos controlar tão bem. Por isso procure estar bem consigo mesmo, com as roupas que veste, ambiente que frequenta, de estar aproveitando o que o ambiente pode te favorecer, etc.

Ancoragem

Ancoragem aplicada à linguagem corporal é usar nosso corpo para conduzir nossa mente a um estado emocional mais leve, descontraído, relaxado e confiante.

Isso é exatamente o conceito de engenharia-reversa, que é onde podemos usar nosso corpo para mudar nossas emoções. É uma ferramenta poderosa e faz um bem gigantesco por seu bem-estar.

É impossível alguém estar pulando como se estivesse, por exemplo, comemorando algo e mesmo assim estar se sentido triste. O bem-estar que a dança e academias de ginásticas promovem vêm do simples ato de movimentarse, pois nosso corpo libera uma série de substâncias durante essas atividades que dão para nós a sensação de prazer e uma espécie de "barato" natural.

Também sabemos que o simples ato de movimentar-se, gera uma espécie de energia que muda seu humor. Por isso que nos mais diversos ambientes e culturas a dança faz parte do contexto social, desde tribos primitivas até em culturas mais fundamentalistas e conservadoras, pois a dança no seu movimento ritmado proporciona um bem-estar e altera quase que imediatamente o humor, além de ser fonte de expressão cultural. Dançar é uma das maneiras de mudar seu humor em ambientes aonde você possa fazê-lo. Procure, entretanto, de alguma maneira, movimentar-se; evite ficar parado, pois isso gera tensão e estresse ao acumular energia nervosa.

Devemos ter muita atenção também na ancoragem negativa. Alguns exemplos são braços cruzados, cabeça baixa, pernas inquietas e cruzadas, entre muitas outras que lhe conduzem para um estado de menor confortabilidade.

Pois essa ancoragem afeta o que você sente em relação si mesmo e ao ambiente e muda lentamente seu humor. Um exemplo que damos em curso é que após cruzar os braços seu humor passa inconscientemente a ser influenciado e

transiona-se para um nível de desconforto e você começa a entrar no seu "eu" menos sociável. E o pior ainda é que esse desconforto afetará as pessoas à sua volta, como já dissemos anteriormente.

Nós rotulamos as pessoas com base no que sentimos. Assim, em breve você passará de um cara seguro para um cara inseguro e sem "tato" social.

Linguagem Corporal Relaxada e Confiante

Uma vez que a nossa linguagem corporal comunica, é razoável supor que ela afeta as pessoas com as quais, interagimos. Se estivermos relaxados e confiantes, deixamos as pessoas também relaxadas e com um sentimento de que podem confiar em nós. Para isso, é preciso muita atenção em si mesmo e seguir as orientações abaixo:

Horizontalidade Deixe a cabeça horizontalmente orientada; evite olhar para o seu pé (insegurança) ou para cima (arrogância); ao manter a horizontalidade já é gerada uma empatia de ser igual, de estar no mesmo nível dos demais e de encará-los subcomunicando que está compreendendo e escutando.

Ombros eretos

Evitar ficar curvado, ou caído para trás; mantenha uma postura ereta e segura. Errar nesse ponto pode transmitir que você está desatento ou desleixado e ainda transparece falta de imponência e fraqueza. Alguém, quando exposto em situação de vergonha, tenta se encolher na tentativa de ocupar o menor espaço possível; ao estar com ombros caídos é o mesmo que dizer aos demais que você está tentando passar despercebido. E isso é o mesmo que dizer que você é alguém de baixo status social.

Ocupe seu espaço

Ao iniciar uma conversa esteja relaxado e confiante suficientemente para ocupar seu espaço e fazer parte do grupo, de preferência em uma posição que seja o mais confortável possível.

Como dito no tópico anterior, tentar passar despercebido e ocupar o menor espaço possível mostra que você tem um status inferior aos demais. Essa sempre foi a atitude de alguém de baixo status social: evitar ser notado para que não corresse o risco de ser descoberto seu status inferior e assim ser excluído da tribo. Esconder-se é sinal de que tem algo de errado com você e demonstra sua pouca autoconfiança.

Ao conversar com as pessoas e ocupar seu espaço, você prova de maneira sutil que é confiante e transmite essa confiança para os demais. Isso afetará as pessoas de maneira significativa, e sua aceitação em qualquer ambiente ou grupo. É como se você desse a eles motivos para acreditarem que você é um cara de alto valor social.

Se um grupo está sentado e após 30 segundos você fica de pé e não se "alinha" com eles, sentando também, você começa a parecer estar "forçando aceitação". E isso faz com que eles passem a filtrar o que você está dizendo e encará-lo com maior senso crítico. Do contrário se você senta após conseguir aceitação, demonstra confiança e assertividade.

Da mesma maneira que um grupo de pé: deixe sua posição em relação ao grupo em local de maior poder, e não como se você estivesse tentando entrar no grupo.

Linguagem Corporal Dominante

Ser dominante transmite um atributo-chave para a atração feminina, pois é sinal claro de liderança. E isso é dos maiores fatores de atração para as mulheres. Aquele homem que demonstra dominância é como um cara seguro de si que está disposto sempre a pegar sua parte no mundo.

Se você estivesse em um local com 50 pessoas, quem seria o líder? Se você demonstrar com sua atitude e gestual que seria você, você já demonstrará valor social maior e terá uma aceitação melhor das pessoas.

Para isso, faça de forma sutil gestos de cima para baixo, e se coloque numa posição de maior dominância dentro de um grupo. Você é o cara que se coloca entre duas mulheres ou numa posição onde é claramente entendido que ele é quem coordena a interação. O homem que sabe ser dominante tem boa parte dos momentos iniciais: o foco da interação e os olhares em si. Este homem se sente bem com isso sendo espontâneo e natural.

Evite se inclinar

Evite ficar se inclinando para falar com as mulheres, pois isso é sutilmente percebido como sinal de necessidade. Como se você estivesse pedindo e forçando a sua aceitação no grupo e demonstrando carência e insegurança. Para quem vê de longe, parece uma galinha ciscando (lembra?).

Cada vez que você se inclina para falar com alguém, é como se dissesse: – "Eu preciso de você" e esse sinal de necessidade <u>é um veneno para a atração</u>. Se for

"bicar" alguém para dizer algo, esteja ciente que a cada bicada você abre mão de parte do seu valor social e dá aos demais um pouco desse status.

Linguagem corporal sexual

Seja um homem de presença sexual. Para isso esteja em contato com sua sexualidade. Um homem que não souber ser sexual pode no máximo fazer as mulheres rirem, ou até ser agradável de conversar e um ótimo amigo. Se você tiver o seu lado sexual oculto ou mal resolvido, você terá grandes dificuldades em conseguir das mulheres algo além de uma amizade.

Para isso, você tem de se entender sexualmente e saber se você está à vontade com sua sexualidade, pois, caso contrário, terá um tipo de medo das mulheres e uma espécie de ansiedade sexual, que é um receio de não saber ser sexual com elas.

Pode até mesmo ter medo de uma mulher achar estranho você ser sexual com ela. Uma mulher pode achar isso se você o fizer de maneira ofensiva e rude, mas se fizer ao estilo James Bond, mostrando controle e classe em seus movimentos, ela verá que isso é parte de você e não se sentirá ofendida e nem ativará o seu filtro social.

Dessa forma basta que saiba ser sutil e subcomunicar sua sexualidade de maneira a mostrar para a mulher que você é um cara que sabe ser sexual e entende-se como um ser sexual. E o mais importante: sabe despertar e conectar-se com a sexualidade dela.

Para isso use a sua linguagem corporal, seguindo os seguintes aspectos básicos.

Use a parte inferior, principalmente a região pélvica para subcomunicar sua sexualidade. Observe cantores e atores em performances onde estão devido ao que querem representar e mostrando algo de sexualidade. A parte da cintura e os quadris estão levemente (atenção a isso) em evidência. Assim eles estão em parte mostrando que estão em contato com sua sexualidade. Isso para a fase da sedução faz a mulher sentir-se segura consigo mesma e demonstrar a sua sexualidade. Um beijo ocorre quando ambos sentem sua sexualidade e conectam-se em algum nível um com o outro pela suas sexualidades.

Ter essa presença sexual fará de você muitas vezes um cara com muito sucesso com as mulheres, pois, como dito no capítulo sobre sedução, é a grande importância em ser sexual e saber usar a sua sexualidade a seu favor, estimulando assim emoções relacionadas à sexualidade dela e podendo avançar para as etapas seguintes.

Uma maneira de sentir-se à vontade como sua sexualidade é entender como ela acontece e usar um pouco de ancoragem sexual. Por exemplo: dançar de maneira mais sexual.

Você pode observar as danças que têm maior sexualidade. Elas são ancoragens fortíssimas para que homens e mulheres tornem-se mais sexuais e tenham mais noção de sua sexualidade e maior desejo também. Por isso que, em determinadas festas como carnavais e micarês, por exemplo, e em danças como tango, funk, entre muitas outras, as mulheres entram em um estado mais sexual e agem de acordo com isso.

Mas um beijo ou até mesmo o sexo, sem que haja uma cumplicidade maior entre você e ela, poderá causar o remorso de compra que é quando uma mulher nota que fez algo que não deveria e se arrepende quase que imediatamente. Dessa forma, associa você um sentimento negativo, que é sentir-se fácil ou desvalorizada. Assim ela passa a evitar você, às vezes até mesmo após o beijo, e isso é bem comum naqueles beijos imediatos, pois para ela é apenas um impulso que logo a seguir ela pode passar a ver como negativo e sentir-se mal por isso.

Linguagem Corporal Direta e Indireta

Ser congruente é básico para se obter sucesso e resultados consistentes. Para isso é preciso adaptar a linguagem corporal correta para cada etapa.

Assim vamos esclarecer o que seria o Jogo Direto e Jogo Indireto.

O Jogo direto é uma maneira de reportar interesse imediatamente após a abordagem, entrando na etapa da sedução. Esse tipo de abordagem é apenas recomendado em determinadas situações, pois você coloca a si mesmo sob a pressão de ser ou não aceito, comunicando imediatamente seu interesse. Para mais detalhes, veja a sessão de Sedução. Ao iniciar uma conversa e ser direto é comunicar verbalmente interesse e não passar por baixo do radar.

A maneira de se utilizar os abridores diretos e com uma linguagem corporal ousada e decidida, ir **diretamente** ao grupo ou mulher e dizer que se sentiu atraído. Dessa forma saiba sempre que, onde pés, joelhos, ombros e cabeça apontam, é onde está o interesse.

Dessa maneira, na abordagem direta você chega com todos eles apontando em direção ao grupo. Essa abordagem exige muita autoconfiança, que demonstra que você está decidido e seguro. Uma abordagem direta é como se você iniciasse uma conversa na fase da sedução, usando a suas características do **Sedutor**.

A Abordagem **indireta** exige menos de você. É uma abordagem que trabalha passo a passo e não comunica nem subcomunica interesse, e sim uma espécie de desinteresse através de todo o conjunto das suas subcomunicações. Essa é uma abordagem na qual você está apenas se comunicando com as pessoas e sociabilizando-se, porque isso faz parte de você e de quem você é.

Assim você está desenvolvendo-se socialmente e, além disso, a pressão, tanto nos grupos ou mulher quanto em você mesmo, é extremamente menor.

Ao se iniciar uma conversa com abridores indiretos, de opinião entre todos os que tiverem o objetivo de **passar por baixo do radar**, use essa linguagem corporal e alinhe com as demais subcomunicações de falso desinteresse. Para isso saiba que os mesmos princípios aplicados à abordagem direta servem aqui, ou seja, onde seus pés, joelhos, ombros e cabeça apontarem, é onde está seu interesse.

Para iniciar uma conversa de maneira indireta, você deve passar ao lado do grupo como se fosse para algum lugar ou estivesse voltando de algum lugar. E, por acaso, resolvesse conversar ou pedir uma opinião da mulher ou grupo.

Para grupos sentados, você tem até sessenta segundos para sentar-se com eles ou colocar-se em mesmo nível. Isso por que, após esse tempo, sua aceitação fica em conflito com você que está "fora" do grupo e isso liga o **filtro social** do grupo. E em pouco tempo o que você diz começa a ser filtrado, dificultando a comunicação clara e a sua aceitação no grupo.

Para grupos em movimento ou que estiverem em pé, você deve passar ao lado, e virar apenas a cabeça para iniciar a conversa. Pés, joelhos e ombros devem subcomunicar desinteresse, ou seja, devem apontar na direção que você estava indo antes da abordagem.

A partir do momento que sua aceitação for se consolidando, você vai se trancando ao grupo, virando aos poucos para não subcomunicar interesse demais. Para grupos em movimento é ideal também que ande e, ao passar ao lado do grupo, faça a abordagem e após algum tempo diminua o ritmo e velocidade dos seus passos e veja se te acompanham; caso positivo, procure parar.

Jamais persiga as mulheres, pois isso ativa um medo inconsciente e você será rejeitado em quase cem por cento das vezes que fizer isso.

Se elas estão caminhando à sua frente, passe ao lado e inicie a conversa após ultrapassá-las um pouco. E use suas subcomunicações de maneira leve e desinteressada. Se, após você parar, elas continuarem andando, você terá de dizer algo que "fisgue" novamente a atenção e interesse do grupo, sem andar para atrás, para que o grupo pare ou volte para você continuar a interação.

Toque

Um dos maiores erros que notamos em cursos, cometidos por alunos que estão iniciando, está aqui nesse ponto específico das subcomunicações, que é "o toque".

Entenda e jamais esqueça que tocar as mulheres é fator chave para se ter resultados. Esse é de longe um erro que atrapalha e muito o sucesso nas suas abordagens.

Ao iniciar as conversas, devemos rapidamente estabelecer esse o toque, pois se não tocarmos em nenhum momento estamos subcomunicando que estamos desconfortáveis com a situação e que não somos pessoas físicas que não estamos acostumados a ser, nem atenciosos nem calorosos.

Ao estabelecer o toque subcomunicaremos que somos pessoas que tocam ao falar, e, mais que isso, sabemos ser confortáveis e passar esse conforto no toque. Com isso acostumamos as pessoas a aceitarem esse toque.

Ao estabelecer o toque desde o início das interações, nosso toque não será filtrado ao ir se intensificando, pois, na etapa da Sedução, o toque tem de ocorrer para que possa acontecer o "clima de sedução".

Se demonstramos esse toque desde o inicio, boa parte das pessoas passará a não apenas aceitar, mas sentir-se bem com esse toque. Se seguir uma escalação física de maneira adequada, pois o toque é ferramenta que usamos para conforto e gerar familiaridade, por exemplo, quando alguém passa por uma situação tanto de perda quanto de grande satisfação, usamos desde abraços a apertos de mãos para confortar, parabenizar, comemorar, confraternizar, etc.

Os tipos de toque são:

Por baixo do radar: Se o toque for inferior a três segundos e estiver junto ou justificado com outros canais da comunicação, por exemplo, ao contar uma história e dar um exemplo e demonstrar tocando ou junto com a comunicação verbal, assim passará por baixo do radar. Muito recomendado para acostumar as pessoas ao seu toque, que é usado nas etapas iniciais da sedução.

Toque de conforto: Brincadeira e situações onde você brinca, dramatiza e conforta ou recompensa a garota com seu toque. Mas, de uma maneira um pouco mais continuada, esse toque é usado para fazer **testes de cumplicidade**, tanto para avançar para o "CCC" quanto para entrar em "Sedução". É mais ou menos isso: após terminar uma frase, segurar as mãos da garota ou dar um abraço de

recompensa um pouco mais "caloroso".

Toque sexual: Tocar sexualmente uma mulher é estimulá-la à sedução. Esse toque é mais direto e ousado. É o famoso toque também conhecido como "**pegada**", que pode estar junto com alguma brincadeira mais boba e não muito lógica. O toque sexual é nas regiões mais sensíveis, pois são as regiões que começam a estimular sexualmente a mulher a entrar em uma vibe de sedução; são elas: pescoço, parte interna dos braços, coxas, barriga, rosto e cabelo. Todos esses toques são de sedução. Mais detalhes no capítulo sobre sedução.

Os erros mais comuns são os toques que, de tanto se repetirem, receberam alguns nomes descritivos:

A mão da destruição: Se você não tocar desde o início demonstrando que é uma pessoa predominantemente física, seu toque passará a ser filtrado todas as vezes que usá-lo, pois isso ativará o filtro social, o que atrapalhará as interações. Por isso deve-se tocar desde os momentos iniciais da interação.

A mão estranha: É um toque descoordenado que não está alinhado à palavra e ao tocar ativa o filtro, pois é um toque descalibrado e estranho, que gera imediato desconforto.

Toque de conforto, recompensa e pegada: São os toques feitos com propriedade e no momento correto, pois fazem grande diferença e geram atração, familiaridade, empatia, conforto e ajudam na sedução. É essa a maneira certa de tocar.

Evite ficar tocando em si mesmo. Isso soa a insegurança, desconforto e nervosismo. Pesquisas já comprovaram que, ao tocar o rosto, subcomunicamos que não estamos confiantes do que estamos dizendo. É inclusive um sutil sinal de mentira. Ao ficarmos nervosos, nossos vasos sanguíneos se dilatam em partes determinadas do corpo (rosto e mãos, por exemplo), e isso faz com que fiquemos nos tocando e enviando a subcomunicação de "estou escondendo algo" ou "não estou seguro quanto a isso".

Lembre-se de tocar enquanto fala e ser um cara predominantemente físico, misturando as suas comunicações verbais e não-verbais, pois isso gera segurança, confiabilidade e é um grande diferencial de sucesso e resultados.

Costumamos dizer que você ocupa a mente consciente com as comunicações e influencia a mente subconsciente e os níveis emocionais das pessoas com as subcomunicações.

Velocidade

Muitos caras se movimentam de maneira exageradamente feliz, ou rápido demais. Isso demonstra insegurança, pois é como se o homem estivesse passando por uma situação desconfortável e estivesse aumentando o seu ritmo, para que essa situação fique para trás e passe mais rapidamente.

A velocidade com que nos movimentamos deve ser controlada, estar no meio termo, não muito rápido, mas também não muito devagar.

Pense, por exemplo, no James Bond em seus filmes. Ele se move devagar de maneira controlada, e tem uma contenção em seus movimentos, como se estivesse escondendo o seu melhor e esse melhor estivesse prestes a vir à tona. Observe que ele se vira devagar para olhar as pessoas, mesmo em situações de ação nos filmes. Outro exemplo também que devemos modelar é o do Tom Cruise, na série *Missão Impossível*. Ele está absurdamente confortável em movimentar-se de forma controlada e comedida. Essa é a maneira correta de como devemos nos movimentar e subcomunicar que estamos relaxados, confortáveis e temos as situações sob controle. Evite se virar rapidamente como se acabasse de tomar um susto para olhar para os lados a mesma coisa. Vire a cabeça devagar e também se movimente de forma segura e decidida. Isso não é bater os pés no chão como em uma marcha e sim movimentar-se como se estivesse em uma cena à moda James Bond, ou dos personagens de Tom Cruise no filme *Missão Impossível* e *Top Gun*, por exemplo.

Atenção aos lugares de alta energia, como baladas, raves, shows, etc. Não é preciso sair pulando ou se movimentar com muita rapidez, como se tivesse tomado alguma droga. Todos os seus movimentos devem estar sob controle também nessas situações. Até mesmo ao andar ou mudar de posição para falar com alguém, faça de uma maneira controlada. Tudo isso subcomunicará que você está seguro de si e não assustado ou forçando demais para poder ser aceito.

O seu nível de energia/animação deve estar um pouco maior que o do grupo; pois isso demonstrará maior valor social e facilitará sua aceitação. Mas, sendo um pouco maior, deve ser bem sutil. Cuidado para não parecer que está feliz demais, pois parecerá um macaquinho dançarino que está se esforçando demais para chamar a atenção, e isso queima suas chances de passar uma boa primeira impressão.

Gestual

Procure fazer a assinatura de suas palavras pelos seus gestos: gesticule de maneira clara e sem deixar que alguma energia nervosa seja eliminada pela adrenalina, pois parecerá que você está desconfortável e inseguro se gesticular de maneira rápida e descontrolada.

O seu gestual reforça a sua identidade, pois aquele que se expressa de maneira mais clara e usa seu gestual para isso tem maior facilidade de ser entendido e mostra facilidade em comunicação e poder social.

Aquele que sabe usar bem o seu gestual subcomunica também que tem maior valor social, pois está relaxado e à vontade em expressar-se. Quando não nos sentimos à vontade ou com segurança de nós mesmos, por quaisquer motivos, as mãos tendem a ser escondidas como se pudéssemos esconder essa nossa insegurança e desconforto (bolsos, braços cruzados, etc.). Isso acaba mandando ao subconsciente das mulheres o contrário de que estamos desconfortáveis e inseguros. Portando, não somos confiáveis ou devemos ser avaliados com maior cuidado. Isso acabada prejudicando nosso valor social. Colocar as mãos para trás, escondendo-as atrás das costas, não quer dizer para a sedução: "Tenho algo a esconder", e sim subcomunicar: "Tenho algo para você, mas que lhe darei apenas na hora certa."

O gestual correto facilita a compreensão do que se está comunicando, além de facilitar o uso do toque desde o inicio das interações, pois ao usar gestos para se comunicar facilita com que toquemos as pessoas enquanto falamos. E isso parecerá natural e espontâneo. Quando suas mãos desenham ou reforçam algo que está dizendo para tocar alguém, você acaba sendo ocasional e passa em boa parte das situações despercebido.

Suas mãos devem fazer gestos seguros e controlados e saírem juntamente com as palavras, não antes e nem depois do que você diz. Preste muita atenção a essa sincronia, pois não fazer dessa forma soa no mínimo estranho e descalibrado.

Já os braços devem permanecer gesticulando acima da linha da cintura, nos momentos iniciais da conversa, pois o movimento atrai olhares. Assim você está passando e reforçando mensagem de maneira clara e coerente.

Na fase de sedução ou para subcomunicar sexualidade em algum nível, as mãos podem descer até a linha da cintura, como mãos no bolso, cós da calça, cintura, etc. Pois a mão na altura da pélvis chama o olhar para essa região, subcomunicando e enviando mensagens de sexualidade.

O gestual adequado se faz dobrando os braços num ângulo leve e de forma segura e controlada. Lembre-se de conter-se em seus movimentos e não explodir

seu gestual como um maestro empolgado num ritmo acelerado. Assim estará descarregando energia nervosa no gestual. Seu gestual deve sempre estar subcomunicado segurança e domínio, e não nervosismo.

Gestual Dominante

Procure usar seu gestual de cima para baixo, na altura do seu peito, com as palmas das mãos viradas para baixo, pois subcomunicam dominância e poder.

A cada vez que faz um gesto nesse sentido é como se dissesse: "Atenção, eu lidero aqui." Portanto, faça de maneira moderada esse tipo de gesto e evite excessos, pois é um gesto de dominância e poder e pode soar agressivo se feito muitas vezes.

Observe que vendedores, ao usar seu "poder" de persuasão e convencimento para fechar uma venda, usam muito esse gestual e até a mão "camarada" nos ombros. Isso, na verdade, é uma maneira eficaz e que passa por baixo do radar de convencer, pois esse gestual e toque de dominância influenciam de maneira decisiva o subconsciente. Aquele que é influenciado passa a amplificar suas decisões e deixar em muitas vezes até suas vontades serem moldadas. Elas perdem um pouco a sua noção de decisão, passando esse poder de decisão ao vendedor ou quem usou com eficácia essa técnica.

Aperto de mão

Saber apertar as mãos de maneira certa o ajudará em diversas situações sociais e profissionais.

O aperto de mão correto é aquele pelo qual você provoca empatia com a pessoa quase de maneira imediata.

O jeito certo de fazê-lo é ajustar a pressão até quase a mesma que a pessoa aperta a sua mão. Apenas um pouco inferior, pois, se tentar igualar demais, soará como um convite à competição para aquelas pessoas que gostam de impor dominância pelo aperto de mão (aquele aperto de mão estrangulador). E poderá, a partir daí, iniciar-se esta competição: quem aperta mais forte? E isso não gera empatia e sim um conflito subentendido e inconsciente.

A forma como apertamos as mãos é a nossa assinatura pessoal e emocional. Com isso podemos fazer uma pré-leitura de alguns aspectos da personalidade das pessoas ou seus estados emocionais e empatia entre eles e nós. A rigidez e a flexibilidade do aperto de mão é uma dica tácita de quão rígida ou flexível a pessoa é em suas relações sociais e/ou com você especificamente; e como ela está naquele momento.

Fazendo essa leitura já terá uma pré-análise de quanto trabalho terá para poder conseguir conquistar a confiança e flexibilizar a relação entre vocês.

Projeção Vocal

Não é "O QUE" você diz, é "COMO" você diz:

Essencial à compreensão de como se deve falar para poder ser claramente entendido e subcomunicar as coisas certas, a maneira que você diz as coisas é muito mais importante que o que se está dizendo. Ao esforçar-se demais para tentar ser entendido já é uma comunicação de que está exagerado e não sendo autêntico. Portanto, primeiramente paute pela naturalidade, não force sotaques, ou alguma forma que não seja sua própria expressão de falar.

Projeção:

A sua voz deve projetar suas emoções e, consequentemente, as emoções que quer causar nas pessoas. Mas antes disso é preciso ser entendido. Portanto, nos momentos iniciais, ao abrir uma conversa, procure falar de maneira clara e projetando sua voz pelo diafragma.. Para quem tem dificuldades para isso, basta um exercício simples, e procurar jogar sua voz para fora juntamente com o ar. Quando for expirar, deixe que o ar conduza sua voz, e os dois saindo juntos. Outra técnica simples é acumular o ar abaixo dos pulmões e deixar sair a voz como se saísse lá de baixo. Para quem tem costume de falar baixo pode fazer algumas sessões de aula de canto para ter um maior domínio vocal.

Uma boa projeção vocal é necessária para poder ser de fato compreendido, nos momentos iniciais de uma conversa. Não ser ouvido já joga lá em baixo suas chances de chegar ao ponto de aceitação no grupo, pois para que um grupo aceite que você entre nele todos têm de ser conquistados. E para isso todos têm de ouvir o que você está dizendo.

Caso a mulher esteja sozinha, pode facilitar sua abertura e assim não projetar tanto sua voz. Em suma, é projetar sua voz de forma que ela seja claramente entendida e compreendida. Inicialmente projete sua voz como se falasse para

alguém que está atrás da pessoa com a qual você quer falar. Isso por que, muitas vezes, devido ao ambiente tumultuado, ou com som alto, sua voz não seja ouvida claramente.

Flexibilidade:

Flexibilidade vocal é deixar sua voz não estaticamente, como a voz de hipnose, que é uma voz monótona e num ritmo constante. A sua voz deve ter ritmos variáveis e serem dinamicamente adaptadas ao assunto e ao tom em que a conversa vai indo. Então a deixe totalmente flexível e pode até mesmo usá-la para criar a empatia entre você e o grupo ou pessoa.

Vícios de Linguagem:

Maneirismos é algo que incorporamos ao nosso estoque de palavras, que é nada mais nada menos que um vício de linguagem. É permitido usá-los, mas evite excessos. Para isso, basta gravar uma história contada por você de algo que aconteceu no seu dia e ver os excessos. Exemplos: gírias e vícios de linguagem mais comuns: tipo, tipo assim, cara, velho (véi), fraga, saca, então, aí, etc.

Uma linguagem viciada repete demais uma determinada palavra que pode ser até uma que é comumente dita. Entretanto, repeti-la demais já caracteriza esse vício. Portanto, o vício de linguagem é o uso repetido de uma mesma palavra em vários momentos de uma mesma frase ou assunto.

Velocidade:

Tenha uma velocidade moderada e ritmada para falar. Ao falar devagar demais ou rápido demais, você pode dificultar e muito a compreensão e aceitação no grupo, pois falar rapidamente caracteriza que se está querendo mostrar demais. E isso pode ser interpretado como insegurança ou necessidade de ser aceito. Portanto deixe a velocidade ritmada e moderada de acordo com o tom da conversa, para que as palavras não saiam espremidas dificultando a compreenção. Mas nem lentas demais como um operador de hipnose.

Pausas:

Coloque muitas pausas nas suas conversas. Aquela pausa que suga as palavras dos interlocutores e aquelas pausas dramáticas no meio de história são fatores que subcomunicam autocontrole. E dão um ar de mistério ao que se comunica. Um dos erros bem comuns é não usar de pausas para organizar suas idéias e, no meio de uma conversa após uma abordagem, ficar sem assunto. Portanto, ao

pausar suas conversas fica mais fácil falar de forma organizada e coerente, pois a cada pausa você pode organizar suas idéias e ter uma noção melhor de condução da conversa.

Assunto

Evite falar de assuntos que possam gerar emoções negativas ou polêmica, tais como, brigas, morte, acidentes, política, religião, etc.

Emoções e Humor

Seja um comunicador emocional. Fale com emoção e coloque a dose certa de emoção de acordo com o assunto que se está dizendo. Todos nós já vimos uma pessoa contar uma piada e não ter a menor graça, e depois ver a mesma piada ser contada de uma maneira diferente e acharmos graça. O humor e emoções vocais contagiam e devem ser levados em consideração, para ter resultados cada vez melhores.

Tonalidade Vocal

O tom vocal deve ser trabalhado para se ter uma voz impositiva, suave e dominante. Para isso, a melhor ferramenta é gravar sua voz em algum gravador portátil e tentar chegar a esse termo. A voz de locução é um bom exemplo de uma voz que atende a esses requisitos. Se houver alguma dificuldade, tanto em dicção quanto na tonalidade, você deve consultar profissionais da área, como fonoaudiólogos ou professores de canto.

Contato e concordância

É possível se fazer contato e concordância com sua voz; o contato é tocar emocionalmente com sua voz e a concordância é fazer uma empatia vocal e trazer as pessoas ou a pessoa com quem se fala para mesma tonalidade vocal que você.

Tonalidade de Sedução:

A tonalidade de sedução é aquela voz suave e instigante; muitos exemplos dela são encontrados em locuções de músicas românticas. É uma voz que tem um ar de sexualidade e sensualidade, mas esse tom vocal deve ser usado para efetuar a sedução mais intensa e apenas a dois. Essa tonalidade sussurrada no ouvido traz grandes resultados.

Técnicas de Poder Vocal

Poder vocal é a habilidade de apenas usando suas tonalidades vocais estabelecer dominância, concordância e liderança. Há três formas de estabelecer esse poder vocal, e essas formas são três tonalidades básicas. São elas:

Impositiva ou Dominante:

É uma tonalidade dominante como a de um pai dando um sermão em um filho, ou aquela tonalidade de chefe chamando a atenção pelo atraso, usada apenas para se ter atenção ou retomar ao controle.

Neutra:

A tonalidade neutra é uma voz comum sem ser intensa ou fraca; muita atenção para se ter uma compreensão clara de quando usá-la, pois é uma voz que não interfere em nada: é uma voz de "analisando o terreno".

Empática:

É aquela tonalidade que busca e faz uma real conexão e, com base nessa conexão, você passa a liderar e coordenar a interação. Também passa lentamente a liderar o contexto. Procure usar essa tonalidade para fazer sintonia e quando estiver a sós.

Pedinte:

Essa tonalidade é fraca e sem imposição; é algo como alguém que força a barra, ou reconhece valor menor e usa uma voz carente. Imagine uma criança querendo ser aceita e te fazendo várias perguntas. Uma voz suave e fraca. **Jamais use** essa tonalidade, pois ela subcomunica baixo valor social.

Exercícios

Alguns exercícios eficazes são: cantar em casa, gravar sua voz e notar os vícios de linguagem e fazer alguns testes com palavras longas e difíceis, para aprimorar a dicção.

Contato Visual

Uma das ferramentas-chave para poder ter um poder social maior é saber usar o seu contato visual de maneira correta, causando empatia, domínio entre muitas outras reações.

Primeiro, saiba que evitar e fugir desse contato visual é como se estivesse não querendo se envolver, ficando inseguro e distante da relação. É uma forma de subcomunicar insegurança em certo nível.

Assim, olhar nos olhos das pessoas é essencial. Algumas pessoas se confundem em relação ao tempo de olhar. O correto é de alguns segundos, pois a sensação que as pessoas têm ao serem olhadas dentro dos olhos é como se você observasse algo mais sobre elas, e tivesse quase que lendo seus pensamentos, e isso acaba gerando certo desconforto. O tempo certo é aquele de fazer uma leitura e uma anotação mental da cor dos olhos das pessoas com as quais você conversa, no caso de rolar um contato visual mais intenso. Alguma das mulheres foca dentro dos seus olhos, segure esse contato visual por algum tempo, até que ela desvie. Se você estiver conversando com um grupo, fixe, desvie e fixe. Para estabelecer contato visual com o grupo, segure por alguns segundos esse contato

com cada um em particular e distribua esse contato de forma correta. Se alguma das pessoas estiver perdendo o foco, fixe um pouco mais seu contato visual sobre essa pessoa, pois assim obterá a atenção dela de volta ao focar-se nessa pessoa.

Pessoas mais tímidas não se sentem muito seguras em segurar contato visual e desviarão mais rapidamente. Se esse é seu caso, pratique exercícios; primeiramente consigo mesmo. Olhe, em um espelho, seus olhos e acostume-se com esse olhar direto. Após isso, pratique essa troca de olhar com pessoas aleatórias em ambientes públicos. Com a experiência você obtém competência.

Algumas pessoas mais competitivas ou que têm um pouco mais de segurança e poder social podem querer iniciar uma competição da mesma forma do aperto de mão. Se isso ocorrer, você segura por alguns momentos, depois desvia e fixa o olhar, se estiver em grupo. Mas, se estiver a sós, fixe o olhar dentro dos olhos da pessoa e continue dessa forma enquanto se comunica com ela. Boa parte das mulheres faz essa avaliação nos momentos iniciais e quando a sós com você, se você está seguro e confiante o suficiente para estabelecer e manter o contato visual continuado.

Se você é capaz de fazer uso adequado do seu contato visual, você conseguirá despertar empatia, confiança, desejo e conforto mútuos nas pessoas com as quais você interagir.

Olhe nos olhos enquanto fala e durante alguns silêncios em momentos posteriores das interações passará uma imagem forte e positiva sobre você e seu poder e confiança social.

Expressividade facial

Expressar-se de forma clara, influente e convincente é uma arte, arte que é essencial para o sucesso no meio artístico, por exemplo. Observe em entrevistas e atuações o quão expressivos são atores, atrizes, cantores, etc.

Eles exageram e demonstram suas emoções de maneira forte e incisiva. Observe que eles são muito exagerados em mostrar as emoções e se expressarem muito mais que pessoas na vida real. Até mesmo artistas iniciantes em telenovelas têm esses traços.

A expressividade facial está sendo estudada por mais de 30 anos por cientistas norte-americanos; entre eles está Paul Ekman, que em seu livro *Anatomia das emoções* mostra como "ler" as emoções em expressões faciais inconscientes que demoram frações de segundos e são bem sutis. A essas expressões ele chama de micro-expressões faciais, e através dela podemos saber quais são os reais sentimentos por trás das palavras.

Para poder ter um controle maior sobre essa expressividade facial é necessário que passe a entender e saiba controlar essas expressões faciais. Os exercícios diante um espelho e a modelagem de grandes mestres na arte de atuação ajudam muito. Lembre-se do princípio de modelagem e use-o a seu favor, estude as expressões faciais e a maneira de expressar-se e de fazer "caras e bocas" de homens que tenham as características de sedução corretas. Recomendamos Tom Cruise, Brad Pitt, Will Smith, Al Paccino e praticamente todos os atores que fizeram o personagem "James Bond" na série de filmes "007".

Algumas telenovelas também podem servir de base. Observe os detalhes e expressões de atores na hora de usarem suas expressões, pois eles usam essas expressões para passarem as emoções através da tela e contagiar quem assiste. Se você usar esse conhecimento a seu favor, modelar e desenvolver essa competência de maneira certa, terá grandes habilidades de sedução e persuasão, pois verá em muitos casos você dando o tom das conversas e sendo eficaz em influenciar as pessoas com as quais interagir.

Positividade

Demonstrar positividade é dizer de maneira subentendida que seu status é maior e que você tem motivos para estar daquela maneira. É uma mensagem subcomunicada de que na sua vida corre tudo bem e que esse valor transborda de você e contagia aqueles que interagem com você.

O exemplo que sempre damos dessa maneira e como a Positividade contagia é o que já aconteceu com todos nós. Com base em modelagem, a gente vê uma espécie de efeito espelho.

Todos nós já passamos pela situação de estar conversando com alguns amigos, em uma conversa animada, e passa alguém por perto e vê nosso sorriso e animação e devolve esse mesmo sorriso de volta de forma imediata e espontânea.

O contágio emocional explica muito disso e a positividade que transmitimos faz bem a muitos ambientes. Pessoas positivas e animadas sempre são bem-vindas, pois têm uma habilidade social e de aceitação muito altas.

Um exemplo muito bom dessa positividade está no filme: *Penetras bons de bico*, onde dois especialistas, ao entrarem de "penetras" em casamentos, conquistaram todos os convidados e viram a atenção das festas em que estavam presentes, usando basicamente a animação e a positividade. Aqui também mais uma vez recomendamos que veja apresentadores de programas de entrevistas, filmes, programas de auditórios e observe essa positividade; você pode modelá-la e ter essa característica incorporada à sua desenvoltura social.

Não reatividade (Indiferença) – controle emocional

Dentro de determinado contexto social, aquele que mais reage demonstra ser mais influenciado pelo ambiente, situações e pessoas.

É mais que ideal ter essa não-reatividade, ou reagir de maneira segura e controlada às situações. Essa indiferença demonstra que seu emocional está sob pleno controle.

Reagir às provocações, ou esperar aceitação imediata, é para amadores e indica muita reatividade. Sempre se dê um segundo, ou alguns segundos para pensar antes de reagir, pois se agir de maneira impensada e reativa estará abrindo mão de seu autocontrole e poder social.

Saiba também que os contextos sociais requerem que saiba lidar com as contingências. Mude o contexto a seu favor. Para isso, não se pode ser afetado nem buscar aceitação e validação na realidade externa.

Seu senso de realidade deve ser interno; deve ter um nível de autocontrole tão alto que terceiros não conseguem fazer você ser reativo a eles e passem a controlar e manipular suas ações e emoções.

Lembre-se sempre: "Aquele que é mais reativo, tem menor valor social."

Uma frase que gostamos muito de usar é esta:

"O homem deve ser uma rocha inabalável em meio às tempestades emocionais de uma mulher."

Liderança

Todo homem de alto status social, não apenas o que tem poder, mais que isso, ele sabe ser um líder natural para manter esse poder.

Essa característica é subcomunicada ao fazer as coisas e ser proativos em ações. A atitude de um homem que sabe liderar é mais proativa: é aquela do homem que inicia uma conversa e em pouco tempo acaba virando o centro das atenções.

Liderança é subcomunicada com todo o conjunto de subcomunicações que vimos, e, além disso, através de alguns detalhes da sua atitude. Por exemplo, o homem que não está acostumado a liderar ou que não é um líder natural sempre deixa pequenas pistas dentro do que está dizendo. Ele sempre usa termos meio que pedindo algo. "Por exemplo: antes de muitas frases, ele usa termos, tais como:

"posso", "tem como"," você se importa", mas sempre como se estivesse pedindo autorização. Outra maneira também de pedir essa confirmação vem nos fins de frases onde pede aprovação, ou se justifica demais, usando termos como "o que acha?", "né", "concorda". Ao pedir essa aprovação e aceitação demonstra dependência e necessidade de ser aceito. Claro que em tempos futuros é necessário abrir mão de certo poder dessa liderança para equilibrar as situações, mas em momentos iniciais onde se deve estabelecer suas primeiras impressões, agir de maneira insegura e pedir aceitação o tempo todo, diz que está ali não para somar algo ao grupo e/ou à mulher, e sim subtrair.

Outra situação do homem que não é líder é pedir opinião demais e não ser decidido. Mulheres adoram ser lideradas e levadas, e não estarem decidindo aonde irão ou o que irão fazer.

Lembre-se sempre de não dizer frases como:

"O que você acha de...?"

Usar frases onde demonstra liderança e decisão e simplesmente diga "vamos fazer isso e isso." Seja direto e assertivo. E lidere não apenas as mulheres, mas lidere o contexto todo: as mulheres, os outros caras, etc. Todos devem ser contagiados com seu poder de liderança.

Se você vivesse em uma tribo com cerca de cinquenta pessoas, você estaria entre os lideres? As mulheres estão programadas a lerem as subcomunicações desses líderes.

Aprenda a ter essa atitude de líder, coordene as situações, assuma a exposição social e lidere. As mulheres perceberão e sentirão isso, e isso vai te dar muito poder de sedução e gerar um alto nível de atração.

Alto Status Social

Se você agir como se tivesse um milhão na sua conta, você estará tendo a atitude de um homem de alto status social.

Outra maneira de saber como seria essa atitude é imaginar e agir como se você fosse o dono do local onde está. Seja ele, a empresa em que trabalha, um shopping center que frequenta, uma boate ou mesmo um show em que estiver.

Essa atitude é de um cara que não está se importando muito em ser aceito pelo ambiente, pois ele já sabe que tem essa aceitação. Por exemplo: agir como se conhecesse todo mundo e falar com todos de maneira espontânea e animada.

Observe como age o dono de um restaurante com as pessoas que estão no seu restaurante, por exemplo. Ele bate papo com todo mundo, anda mais confiante, está extremamente à vontade e confortável com o ambiente.

Em workshops notamos isso várias vezes: os homens que agem com esse alto status atraem muita atenção e são aceitos de maneira muito rápida, pois as mulheres e grupos aceitam essa realidade subcomunicada e querem participar dela.

Ter esse alto status e subcomunicá-lo são coisas diferentes. Uma frase que explica bem isso é a seguinte:

"Não precisa ter coragem, basta fingir que tem coragem, ninguém notará a diferença."

Fazendo a adaptação dessa frase para nosso objetivo, aqui fica:

"Não precisa ser o dono do local, basta agir e subcomunicar que tem esse status, ninguém notará a diferença."

Esse traço é muito atraente e vai gerar uma atração e aceitação de você nos mais diversos contextos sociais, desde ambientes profissionais, até em festas abertas.

Subcomunicações para Grupos

Todas as subcomunicações que vimos até aqui são percebidas e lidas seja por uma pessoa ou grupo, mas a pressão que você sente é maior ao abordar e conseguir a aceitação de um grupo. É em grupo que as pessoas se sentem mais protegidas, por isso abordar grupos será necessário em muitas situações.

O que devemos saber para abordar e fisgar o interesse de grupos referente à subcomunicações é que os grupos algumas vezes estarão fechados. Para abrir ou entrar nesse grupo, você terá de identificar quais são as pessoas de maior status e conseguir a aceitação dessas pessoas, ou do líder do grupo.

As suas subcomunicações devem conquistar essa pessoa o quanto antes, pois se essa pessoa que está em maior status chamar os demais para irem ao banheiro ou qualquer outro lugar ela será seguida.

Para conquistar essa pessoa, pode-se usar um pouco mais de energia para ela, que é focar e canalizar suas Subcomunicações de maneira um pouco mais incisiva para essa pessoa. Mas lembre-se de passar essa "energia" para contagiar

o grupo todo. Você tem que conquistar a aceitação de todo o grupo para poder desenvolver uma interação bem-sucedida.

Se alguém do grupo começa a demonstrar sinais de desinteresse muito alto, essa pessoa pode puxar o grupo todo. Então foque um pouco sua energia nessa pessoa para trazê-la de volta.

Lembre-se sempre: é bem mais importante o que as subcomunicações das pessoas estão dizendo, que o que elas estão falando verbalmente, e antecipe reações ruins e contingências aprendendo a ler as subcomunicações das mulheres e grupos. Com isso terá muito mais facilidade de ter resultados.

Capitulo 11 - Técnicas Extras

Leitura Fria

É uma forma de qualificar uma mulher, sem conhecê-la. Consiste em falar coisas que são comuns a todas as pessoas.

Algumas vezes você pode falar duas características conflitantes: A ambiguidade faz com que você, de um jeito ou de outro, acerte, e isso faz a mulher pensar que você a compreende.

Como dizer tudo sobre as mulheres

A mais poderosa técnica de qualificação é essa. A mulher procura utilizar-se de truísmos, ou seja, características que a maioria das pessoas tem para criar a sensação no seu alvo de que você a conhece há muito tempo e sabe como a personalidade dela é incrível. Essa ferramenta é usada por muitos videntes para fingir que conhecem a personalidade da pessoa e a história de vida da mesma. Se você for um cara prático e analítico, essa técnica é para você, porque com ela você criará em minutos aquele ar de mistério, e de quebra estará qualificando a mulher por algo mais do que simplesmente pela beleza física dela. E você estará qualificando a personalidade, que, diga-se de passagem, é uma coisa que a maioria dos homens presta pouca atenção, ainda mais se ela for absurdamente bonita.

Então você irá qualificar as mulheres baseado nas características que a maioria delas imagina possuir:

- Intuitiva
- Preocupa-se com família e amigas

- Divertida
- Inteligente
- Sabe beijar
- Tem uma personalidade cativante
- É sexy
- Guiada pelas emoções

Essas são apenas algumas das qualidades gerais que as mulheres pensam ter, mas existem inúmeras outras. O melhor é que na hora não vai parecer que são genéricas.

Agora como usar isso de forma a qualificá-la e fazer com que ela acredite genuinamente que você está interessado, apenas devido à "incrível personalidade dela". Para isso iremos passar algumas frases de como é estruturada toda essa técnica de leitura fria.

Sentenças Ambíguas

Dentro da leitura fria existe a técnica de sentença ambíguas, que procura pegar duas características opostas de forma que você fale que a pessoa as tem. Essa técnica cria uma ilusão de que você tem um grande conhecimento da personalidade do seu alvo, mesmo que ela contenha algo um pouco contraditório e vago. Isso é indiferente por que todas as pessoas já experimentaram os dois lados das características opostas a serem faladas.

Olhando para você, eu percebo que você sempre está feliz e curtindo a vida, mas há alguns momentos em que você prefere ficar quieta e calma.

Você é uma pessoa muito bondosa e que se importa com os outros ao seu redor, mas quando alguém faz algo que você não gosta você tem coragem de impor sua vontade.

Eu posso ver que às vezes você parece estar tímida, mas quando você se encontrar de bom-humor você vira uma pessoa alegre e o centro das atenções.

Controle do Estado Emocional

Todos os seres humanos possuem variações de humor, o que é normal e totalmente aceitável. No entanto, é preciso exercer um controle mínimo sobre suas emoções, para não se deixar agir por elas. Cabe lembrar que o conflito **não** é causado pela situação, mas sim, como os envolvidos a interpretam.

O primeiro passo para controlar as emoções é reconhecer os sentimentos, quando eles ocorrem. A partir daí, você já tem condições de agir com a cabeça, em prol dos seus resultados, e não como um amador que reage a tudo sem pensar.

Todas as emoções disparam reações químicas pelo corpo, que até podem ser necessárias: A ira, por exemplo, pode defender a dignidade diante de uma situação de injustiça. O medo faz o sangue circular pelos músculos, caso seja necessário agir. Não podemos impedir a sua ocorrência, que é espontânea, mas podemos desenvolver habilidades para não sermos controlados pelas emoções. Entre elas:

Fale com as pessoas pelo prazer de conversar

Esse é um aspecto importante para qualquer sedutor. Ele tem que gostar de se relacionar, tem que gostar de gente, e isso não é possível simular. Quando dizemos que é preciso gostar de gente, referimo-nos ao pacote completo, com qualidades e defeitos. Em suas interações, ofereça valor ao invés de sugar.

Procure se manter num estado sociável

A maioria dos homens se comporta como um predador necessitado, e isso (felizmente para nós) não é um comportamento nem um pouco atraente. Uma mulher prefere os homens que já têm muito daquilo que elas procuram: é o princípio da pré-seleção. Então, ao entrar em uma boate, fale com todo mundo, com outros homens e até com as garotas que não te atraem.

Uma outra vantagem de adotar esse comportamento é que você cria o prazer de estar sempre falando com as pessoas e os pensamentos ruins de fracasso se afastam da sua mente, porque você verá a si mesmo como um homem sociável e ajustado.

Estados emocionais (nossas drogas emocionais – o "barato" natural)

Uma constatação simples para o observador mais atento é que cada pessoa está em um nível de energia diferente: algumas estarão rindo alto e dançando, outras quietas e conversando baixo e umas poucas no meio termo entre as duas coisas: Identificar o nível de energia de uma pessoa é fundamental para aplicar a estratégia correta.

Outro aspecto importante, e que já foi falado, é que, ao entrar em um grupo, sua energia sempre deverá ser um pouco maior do que a do grupo em si. O porquê disso é que se as pessoas estão numa energia alta e se divertindo e você chegar com uma energia baixa, será visto como chato e parecerá que você está sugando a energia deles. No entanto, a sua energia também não poderá ser demasiadamente mais alta que a do grupo, senão parecerá que você está forçando ou então sob o efeito de drogas. O ideal é que você encontre o pontochave de energia em relação a cada grupo, sempre os abrindo com uma energia um pouquinho mais alta que a em que eles se encontram. Você verá que com o decorrer da prática ficará praticamente automático iniciar conversas com a energia correta.

Técnicas de Wing

George Leonard, no seu excelente livro *Maestria*, fala que é interessante que em uma jornada rumo a um objetivo você se alie a alguém que tem as mesmas metas. Devido a isso eu não poderia ignorar a importância de se ter um wing, também chamado de parceiro de jogo. É claro que caso você não possa ter um parceiro de jogo, você deve continuar se aperfeiçoando sozinho, mas se tiver a oportunidade de ter um não a desperdice. Isso porque o seu parceiro será alguém que irá te ajudar sempre que você precisar; ele irá te auxiliar a tirar os obstáculos dos grupos quando isso for necessário, e será alguém para você trocar experiências e ajudar um ao outro a evoluir. Afinal um pode enxergar os erros do outro e ajudar a corrigi-los.

É necessário dizer ainda que o wing deva ser alguém com quem você tenha afinidade e possa desenvolver uma amizade, porque, antes de mais nada, o seu parceiro de jogo terá que ser um grande amigo para te ajudar, tanto nas horas fáceis quanto nas difíceis. E ele deve ser respeitado, acima de tudo, em toda balada. A pessoa com maior valor social para você deve ser seu wing e viceversa. Veja as mulheres: elas dificilmente abandonam as amigas; muitas vezes elas deixam de beijar um cara que gostam por causa das amigas. Então aprenda com elas nesse ponto e trate seus amigos como pessoas importantes de qualquer local em que você estiver.

O wing se fará necessário nos seus grupos basicamente em três situações e são elas: em grupo de duas mulheres, grupos de mais de seis mulheres, e junção de grupos.

Grupo de duas mulheres

Esse tipo de grupo é relativamente fácil de se fazer o processo de atração e qualificação. No entanto, é difícil de se isolar o alvo, porque o obstáculo ficará sozinho e poderá não querer deixar você tirar o alvo de perto dela. Então,

momentos antes de isolá-lo, você deverá chamar o seu wing para o grupo, apresentando-o de forma amistosa. (Evidenciar algumas qualidades dele, antes mesmo de chamá-lo.)

Você: Pessoal, vocês têm que conhecer esse meu amigo; ele é simplesmente uma das pessoas mais inteligentes que eu conheci em toda a minha vida. Sabe a luz da casa de vocês?

Grupo: Sim.

Você: Ele que ajudou a criar o programa de computador que regula a luz que chega à casa de cada uma de vocês. É como se todo dia ele ajudasse a milhões de pessoas terem luz em suas casas. Eu vou chamá-lo aqui, mas quero que vocês o tratem muito bem, porque ele é um cara bem legal. Então não me façam passar vergonha

Nesse momento você chama seu wing para o grupo e o apresenta às garotas. É importante frisar que você deve se abrir para seus grupos, sempre sozinho. O seu wing só poderá ser chamado após você ter criado valor no grupo; caso contrário poderá parecer que vocês estão inseguros de abordar, sozinhos, o grupo e precisam de suporte para fazê-lo.

Grupo de mais de seis mulheres

Novamente esse é um tipo de grupo que você pode ter dificuldade de isolar o seu alvo, devido a ter que administrar o estado emocional do grupo todo. Em outras palavras, você deve fazer com que todas as mulheres fiquem emocionalmente ligadas a você. Pode ser complicado em grupos muito grandes; entretanto, eu digo isso partindo do pressuposto que talvez você seja um iniciante nessa arte, porque à medida que você melhorar você verá que grupos grandes são extremamente fáceis. Mas caso encontre dificuldades nesses grupos, você pode chamar seu wing. A forma como você irá fazê-lo é a mesma que num grupo de duas mulheres. Em outras palavras: você irá utilizar-se da técnica de apresentação amistosa.

Junção de Grupos

Essa é uma técnica absolutamente poderosa, pois ela cria prova social e préseleção instantânea. Para que ela funcione você e seu wing deverão abrir grupos diferentes. E, em algum momento da interação, um de vocês deverá usar a técnica de apresentação amistosa e levar o grupo até o grupo do seu wing de forma a juntá-los. Você então perceberá que as mulheres os considerarão homens extremamente atraentes. Afinal vocês têm muitas mulheres ao redor de vocês.

Lidando com objeções

Durante suas interações sociais, é bem provável que vez ou outra você encontre alguns obstáculos que virão em forma de objeções, seja através de atitudes do

seu alvo ou das demais pessoas do grupo. É interessante que você saiba contornar esse tipo de comportamento, para que você não perca o interesse do grupo em relação a você e consiga sair de situações difíceis.

Ao contrário do que muita gente imagina, a objeção é algo positivo no processo de sedução. Uma mulher que não tem nenhum interesse em você, não vai perder tempo com testes ou questionamentos. Elas só fazem objeções, quando estão interessadas, só que não foram convencidas, ainda.

Quando uma mulher diz "não" a algo, você tem duas opções: a primeira é persistir até quebrar as defesas dela pela insistência, o que às vezes pode ser útil, mas é a forma mais rústica e menos eficaz. A outra forma é estruturando uma oportunidade para que você possa vencer a objeção.

Então vamos a um cenário que você pode encontrar corrigueiramente quando estiver tentando seduzir uma mulher, como, por exemplo, a resistência ao beijo.

Objeção ao beijo Ao tentar beijar uma garota, você pode algumas vezes encontrar resistência. A maioria das vezes se você fez tudo certo e ela resistir é simplesmente a maneira dela dizer: "Eu não sou tão fácil, então trabalhe mais um pouco". Nessa situação, o ideal é você simplesmente ignorar a reação dela e continuar conversando como se nada tivesse acontecido, mostrando que a objeção dela não te afetou. Quando a conversa estiver fluindo novamente, é hora de mais uma tentativa, e é bem provável ela ceder dessa vez.

Comportamento Alfa

O termo "Macho Alfa" é usado na ciência para designar os machos lideres da sua tribo. Entre os humanos, usamos essa terminologia para designar aquele que tem maior valor em um contexto social, ou seja, num grupo.

O tipo de humor que esse homem que domina lideranca tem é um humor que chamamos de Metido e Divertido. Que é um comportamento que mistura um pouco de arrogância sagaz com um humor inveterado. Esse tipo de humor causa nas mulheres uma reação emocional que é traduzida através de risos e como se ela pensasse: "Meu Deus, não acredito que ele disse isso". Muitas personalidades famosas usam essa modalidade de humor; algumas delas são: comediantes de stand-up comedy, grandes apresentadores de programas de entrevistas, os integrantes de programas de humor, etc. Um exemplo mais próximo de pessoa

que usa o comportamento Metido e Divertido é aquele seu colega da época de colégio ou faculdade que tirava onda com todas as garotas da sala e elas viviam rindo das piadas dele e, no final das contas, essas mesmas garotas acabavam por ficar com ele.

Tendo em mente a tamanha importância desse tipo de humor, é interessante que você aprenda a dominá-lo, porque será através dele que ficará fácil fazer as mulheres rirem e te achar uma companhia agradável. Sendo assim, você deverá, a partir de agora, nas suas interações sociais com as mulheres, procurar introduzir um pouco desse humor. É claro que a dosagem de arrogância e diversão devem ser benfeitas, porque arrogância em excesso significa insegurança e diversão em excesso significa que você está se esforçando demais e pode parecer um palhaço. Por isso, separamos alguns exemplos de frases que ilustram o comportamento Metido e Divertido.

Exemplos:

Quando ela estiver te tocando, olhe para a mão dela e diga: "Ei! É cinco reais o toque na mercadoria".

Desculpe-me, eu estava muito ocupado ultimamente e não pude manter contato, mas eu estou disponível agora, mas apenas por pouco tempo. Hum! Digamos que você pode ter uma hora de conversa comigo por R\$ 19,99.

Ela: Vamos beber.

Você: Claro, mas só se você prometer não me deixar bêbado e tentar me seduzir.

Ela: O que você faz?

Você: Sou garoto de programa, mas não adianta mexer na sua bolsa que você não teria dinheiro para isso.

Você: Nossa! Eu realmente gosto de você, acho que estou ficando apaixonado. **Droga! Estou mentindo de novo**.

Construindo cenários

Sempre que iniciar uma conversa com outras pessoas, você perceberá que cada uma delas tem um status social. Algumas terão um valor bem alto e serão autoconfiantes. Outras serão o oposto disso. Há ainda as que ocupam um meiotermo. É importante que você saiba identificar isso, porque para conseguir as

mulheres mais bonitas, você deve ser aquele que irá aparentar ter o maior status social e domínio das situações.

Demonstrar alto valor não deve ser confundido com arrogância ou esnobismo, mas sim em estar confortável na sua própria pele e ter aquela inteligência social de fazer as coisas certas, além de ser capaz de liderar o grupo.

Reatividade X Não Reatividade

Já abordamos a constatação social que afirma que, quem reage mais, tem menor valor. Procure observar quando as pessoas interagem entre si; sempre tem uma que consegue obter mais atenção do grupo do que os demais.

É claro que são as pessoas que procuram conseguir a atenção do indivíduo que estava falando há poucos minutos atrás. O valor dele é o maior perante o grupo, porque ele está reagindo menos, ou melhor, está provocando reações.

Entretanto, reagir menos não significa ficar calado ou parado, mas sim ter a certeza que as demais pessoas do grupo estão reagindo mais a você do que você a elas.

A questão de ser uma pessoa não reativa tem muito a ver com o controle das suas subcomunicações. Assim sendo, procure tomar as seguintes medidas: adicione pausas quando você estiver falando, isso cria um ar de mistério e poder e faz com que as pessoas entre suas pausas reajam falando coisas como: "O quê?", "E depois o que aconteceu?", "Nossa". Além disso, procure se movimentar de forma calma e tranquila. Isso transparecerá que você é um homem confiante.

Lidando com Adversidades - Testes de coerência

Testes Femininos

Durante suas interações com as mulheres, você perceberá que algumas delas irão te testar, pois, entre outros motivos, é a forma que elas avaliam se você é aquilo tudo que está projetando.

Esses testes podem ser algo bem complicado e um tanto quanto frustrantes, se você não souber a forma correta de "passar" por eles: a boa notícia é que se uma

mulher te testar, é porque ela está interessada em você. Afinal, mulheres não testam homens que não consideram parceiros potenciais.

Tipos de Teste

O teste mais comum é o de coerência. Desta forma, ela irá analisar sua linguagem corporal, tom de voz, histórias, tiques, etc.

Exemplos de teste de coerência

- Você fala isso para todo mundo.
- Ela fica em silêncio.
- Você está me cantando?
- Quantos anos você tem?

Muitos homens pensam que para passar nos testes das mulheres, eles devem agir de forma lógica: trata-se de um enorme equívoco, porque as mulheres tendem a avaliar as situações pela emoção e julgam o comportamento das pessoas e suas inseguranças por essa vertente; e elas são ótimas para detectar inseguranças.

Maneiras de passar nos testes de coerência

- Concordar rapidamente com ela, sem demonstrar a mínima irritação.
- Mulheres sabem que os homens precisam da aprovação delas (seja diferente e não demonstre essa necessidade).
- Não seja reativo, e não se deixe manipular.
- Interprete provocações como se fossem elogios.

Ela: Você é gay?

Você: E o que tem nos gays que te atrai tanto?

Ela: Não gostei desse seu sapato.

Você: Ah! Obrigado, eu também adorei esse seu vestido.

Ela: Eu tenho namorado.

Você: Legal! Eu tenho um cachorro.

Ela: Você não fala nada de interessante.

Você: Você pintou seu cabelo de loiro recentemente, não é mesmo?

Ela: Você é um idiota.

Você: Você não sai muito de casa, não é mesmo?

Ela: Você é gay.

Você: Sim, eu sou gay, fiquei com seu ex-namorado semana passada.

Lidando com grupos heterogêneos

Este capítulo apresenta o conjunto de habilidades necessárias para se lidar com grupos mistos, compostos por homens e mulheres.

Para saber como proceder com os homens do grupo, é interessante definir os dois tipos de homens que se encontram nos ambientes sociais. Isso te dá uma margem de antes mesmo de iniciar a conversa com o grupo saber quais prováveis medidas você terá que tomar.

- Alfa Macho, líder do grupo, que tem um valor social e sexual percebido como agradável pelos demais. Você deverá conquistar essa posição e se tornar líder no lugar dele, aumentando o seu valor, ou reduzindo o dele.
- Beta Termo que define o oposto do alfa, e para ofuscar o pouco valor que ele tem, basta que você atue cordialmente com ele, até que a posição de líder do grupo seja sua.

Técnicas de liderança em grupos mistos

Habilidade de conversação

Habilidade de manter uma boa conversa, sobre assuntos variados e atualizados.

Não reaja, deixe-o reagir

Você já viu, neste livro, a importância que é ser uma pessoa tranquila, e que reage menos que os demais. Isso é uma lição de ouro, ainda mais quando se diz respeito a grupos que contenham homens. Se você perceber que o seu "adversário" está constantemente tentando abaixar o seu valor, ao invés de tentar abaixar o dele de volta, você simplesmente deve ignorar e tratá-lo como se ele fosse uma criança tentando se provar pra você. Em outras palavras, deixe-o reagir. Ao fazer isso você notará que o valor dele começará a cair perante os olhos das mulheres; afinal, se ele tem alto valor, por que reage tanto, não é mesmo?

A partir de agora, sempre que se encontrar em uma situação de disputa deixe o outro homem reagir e ele perderá valor.

Ofuscação de Valor

Essa é a forma mais simples de se obliterar o valor dos outros homens do grupo: ela consiste em simplesmente ser o homem mais sociável e querido da interação social. Para isso basta usar as várias técnicas de atração passadas neste livro e você notará que os demais homens irão pouco a pouco começar a ficar calados, até que o valor deles seja totalmente ofuscado pelo seu.

É interessante notar também que quanto mais as mulheres te derem indicadores de interesse mais ofuscado será o valor dos demais homens.

Dominância Física

Procure perceber como nos grupos que têm homem e mulheres sempre tem um que procura falar tocando os demais, principalmente nos ombros ou no peitoral, como se estivesse explicando ou mandando os outros fazerem algo.

O homem que faz esse tipo de toque físico transparece ser o líder do grupo, e isso é importantíssimo para conseguir lidar com grupos mistos. A dominância física deve ser sutil e parecer para os outros que você está sendo um cara sociável e amigável, quando na verdade está procurando demonstrar às demais pessoas que você é o líder do grupo e dos homens contidos nele.

Por isso, ao falar com outros homens, tenha as seguintes atitudes: cumprimenteos de uma maneira dominante, com a sua mão por cima da deles, ponha a mão no ombro deles quando for falar algo, dê tapinhas nas costas dele.

Frases de Efeito

As frases de efeito são frases direcionadas para diminuir de forma bem direta o valor de outros homens. Muitas delas são parecidas com aquelas que seu amigo "tira onda" da escola ou faculdade usava para sacanear os colegas de turma. Elas devem ser usadas apenas quando o outro homem do grupo tentar diminuir o seu valor ou então quando for absolutamente necessário destruir o valor dele de maneira mais rápida. Veja então alguns exemplos de frases que visam constranger o seu "adversário":