



DISSECANDO O INFIELD - PART 2

SEDUÇÃO AVANÇADA - AULA 5



@Sedutornatooficial



Fe Alves SN

Dissecando o infield – Parte 2 – Aula 05 – Sedução avançada

Pela ordem, Jogador!

Ae, Jogador Caro! Lembra de onde paramos? Se liga!

Quando você se torna esse cara que consegue ter a observação e microcalibragem de ver todos os pontos abordados até aqui, você ganha um super poder...

O poder de conseguir prever o êxito das suas interações

Porque você leu a comunicação dela!

Por exemplo:

Quanto mais você aborda mais você consegue identificar padrões de comportamento e padrões de reações.

“Essa microexpressão de felicidade e surpresa acontece muito quando eu falo sobre isso. E eu sei que essas microexpressões logo no começo assim que ela me olha é 95% de chance de dar bom!” – Jogador Caro prevê o futuro.

“Essa expressão neutra, de desprezo, nojo, essa expressão negativa me mostra que não vai dar bom... Não é motivo pra eu desistir! Mas talvez seja melhor tomar outro rumo na interação...” – Jogador Caro prevê o futuro.

São milissegundos

Microexpressões de felicidade e surpresa como primeira reação.

“Não esperava por isso mas não quer dizer que eu não quero você aqui.”

Bochecha/maçã do rosto se elevam = Expressão genuína.

Agora quero que você faça o seguinte!

- Você abriu a conversa com a informação que pediu ou com qualquer abridor que você usou.
- Teve a primeira reação dela e continuou.
- Agora que você continuou, preciso que você não se mantenha nessa conversa.**

“Como assim Feh? Eu abordei, deu bom, ela teve uma reação positiva! Eu prevejo o futuro, lembra? Por que que não devo me manter nessa conversa?”

Simples...

Você precisa mudar de assunto rápido!

Assim que você mudar de assunto e perguntar outra coisa, observe a reação dela.

Uma pessoa que não quer conversar sempre vai tentar cortar a conversa caso de a entender que você não queria saber sobre o primeiro assunto.

Isso porque se você fala um outro assunto com uma pessoa que você pediu uma informação, ela vai pensar: “Opa, ele veio, pediu informação mas ele não quer só isso. Ele quer conversar!”

A pessoa que não quer

Vai te responder de forma mais seca e tentar cortar a interação.

A pessoa que quer

Vai continuar esse outro assunto e MAIS!

Ela também pode reagir com entusiasmo e curiosidade à aquilo que você está falando – “Essa pessoa demonstrou muita empatia ao que eu estou falando, ela quer me ouvir!”

Acompanhe o restante na próxima aula. Pela ordem, Jogador!