

MATERIAL AUXILIAR



ABORDAGEM
ASSERTIVA



**O MUNDO
É SEU PARQUE
DE DIVERSÃO**

#1

1. O MUNDO É SEU PARQUE DE DIVERSÃO

Qualquer ambiente que você for é uma nova oportunidade de conversar com uma mulher e conhecer alguém.

E se você quer ficar bom nisso, a regra é uma só: **Converse pra c#r@lho!**

Você nunca vai evoluir se continuar parado, sem conversar com ninguém, sem testar, sem ir pra prática e criar esse costume.

Comece! Você precisa quebrar seu próprio medo e agir.

O mundo é o seu treino diário, você só precisa ir lá treinar.

Sempre que você ver uma oportunidade, não importa onde você estiver, você vai aproveitar, abordar e começar uma conversa.

A ideia aqui é acostumar a sua mente, então tá tudo bem se você errar. E erre mesmo!

Os erros vão te ensinar uma forma melhor de fazer as coisas.

Olhou uma mulher e se interessou? Aborde ela e tente começar uma conversa.

Isso é acostumar a sua mente a conversar. Viu como é simples?

Tudo o que você precisa para conversar com a mulher que você quiser, já está aqui no Mestre da Lábia. Mas, existe uma coisa que só pode vir de você...

Coragem. Ou você tem, ou você tem que ter.

Troque o pensamento de “eu vou incomodar” por essa mentalidade:

“Eu sou um cara foda, enxergo o meu valor e sou muito melhor do que eu imagino. Quando eu conversar com aquela mulher, eu vou mostrar pra ela que tenho muito a agregar.”

Entre no estado comunicativo e converse com as pessoas.



**MELHORES
LUGARES PARA
SE ABORDAR**

#2

2. MELHORES LUGARES PARA SE ABORDAR

Antes de tudo, você precisa entender que existem 2 diferentes tipos de ambiente sociais:

Night Game

Baladas, bares e etc. Todo tipo de ambiente social que acontece de noite.

Day Game

Parques, ruas, farmácias, mercados, ônibus e etc. Todo tipo de ambiente social que acontece de dia.

Até no pior lugar para se abordar pode existir uma mulher receptiva, assim como no melhor lugar pode existir uma mulher não receptiva. Por isso qualquer lugar, é lugar!

Você aprenderá a identificar os sinais de receptividade na próxima aula. Por enquanto, esses são os melhores lugares para se abordar:

Praia

Praias são sinônimos de férias, descanso, relaxamento. Esse é o campeão! Sol, luz bonita, mar... uma pessoa que vai pra praia, vai para se divertir.

Shopping

Esse é o padrão: Lugares que as pessoas vão para relaxar. 70% das pessoas que vão para o shopping, vão sem um objetivo inicial. Ou seja: Elas vão andar, passear, relaxar. Então, porque não conversar e se divertir?

Parque

Parques são as praias de quem não mora no litoral. Já conheceu alguém que vai pro parque pra pensar em problemas familiares e boletos atrasados? Não. Parques são momentos de relaxamento.

Avenidas movimentadas

Grande fluxo de pessoas indo pro trabalho, indo pra faculdade, voltando pra casa, passeando e claro, relaxando.

O objetivo é conquistar um **instant date!**

Para um Night Game, o melhor lugar que eu encontrei – na prática – são aquelas ruas com vários bares, onde todo mundo se aglomera e fecha a rua.

Típico de São Paulo! Onde você só vai até o bar pegar uma bebida de vez em quando.



**SINAIS DE UMA
MULHER RECEPTIVA
E NÃO RECEPTIVA**

#3

3. SINAIS DE UMA MULHER RECEPTIVA E NÃO RECEPTIVA

Esses são sinais de que uma mulher está disponível, aberta e receptiva para uma conversa:

(Lembrando que eles não são absolutos e podem mudar eventualmente dependendo do contexto específico em que aquela mulher se encontra.)

Movimentação

Uma mulher que anda devagar e move os braços lentamente, demonstra não estar com pressa. **Está tranquila, presente e à vontade.**

Por outro lado, uma mulher que anda rápido e move os braços rapidamente, demonstra estar com pressa! Pode ter certeza que ela está com algum pensamento – **provavelmente um problema** – na cabeça.

Postura

Uma mulher que desfila, é diferente de uma mulher que anda rígida.

Isso é masculino e feminino! Polaridade, e não sexo. Uma mulher receptiva anda mais feminina, mais estufada, quase que desfilando lentamente. Bem leve, bem fluida!

Quando ela não está receptiva, ela nada mais masculina rígida, dura, como se estivesse brava, focada.

Linguagem corporal

Observe o tronco. Quanto mais a área do tronco estiver tampada/fechada, menos receptiva ela está. Ou seja: mãos nos bolsos, segurar a bolsa muito justo ao corpo, cruzar os braços e encolher os ombros não são bons sinais.

Agora, se ela está aberta, solta, com os ombros relaxados, com os braços acompanhando o movimento corporal, leve, fluida, **esses são bons sinais de que ela está receptiva!**



**VENCENDO
O MEDO DE
ABORDAR**

#4

4. VENCENDO O MEDO DE ABORDAR

Quando você se interessa por uma mulher e identifica que ela está receptiva, a primeira coisa que acontece com seu corpo e a sua mente é o nervosismo.

Sua mente te sabota dizendo que você não é bom o suficiente. Por reflexo, sua mente envia sinais para que o seu corpo recue.

Frio na barriga, suor e agitação para exalar o nervosismo e ansiedade criados pela sua mente. Pela sua mente!

Conforto gera conforto, desconforto gera desconforto. Se você chegar nela nervoso, ela também vai ficar nervosa.

Se você chegar confortável e à vontade, ela também vai ficar. Agora, como você pode ficar confortável e à vontade?

Relembrando os pilares do módulo anterior e colocando eles em prática.

O seu nervosismo só vai sumir quando você tiver o entendimento prático de que ele é irreal. E pra isso acontecer, você precisa colocar os pilares em prática.

Seu abridor precisa ser:

Masculino, confiante, divertido e confortável.

Demonstre isso falando com uma “voz cheia”, alta, pra fora, em um tom divertido, com clareza, sem medo de errar e passando conforto.



**COMEÇANDO
UMA CONVERSA
COM QUALQUER
MULHER**

#5

5. COMEÇANDO UMA CONVERSA COM QUALQUER MULHER

Só existem 2 tipos de abridores:

Abridor direto

Quando você demonstra diretamente as suas intenções com a primeira coisa que sai da sua boca.

Abridor indireto

Quando você não demonstra diretamente as suas intenções com a primeira coisa que sai da sua boca.

Não existe um melhor! São dois tipos diferentes de abridores que você pode usar, e é isso!

Porém, eu gosto e recomendo mais o abridor indireto.

Porque no direto, você já gasta todo o seu cartucho de uma vez só, e qualquer descalibragem já pode acabar com a sua oportunidade.

Já no indireto você tem mais tempo pra entender quem é essa mulher, o que ela gosta, o que não gosta e ser mais assertivo na sua conversa, sem gastar todo o seu cartucho.

“Então, devo usar só o indireto?”

Não! Use aquele que você se sentir mais confortável no momento. Ser direto é desafiador, e pode ser um excelente treino de Frame.

Agora, se uma mulher olhar pra você e demonstrar diretamente as intenções dela, você deve fazer o mesmo com ela! Ou ela vai te achar lerdo demais e você vai perder a oportunidade.



**MONTANDO
SEU PRÓPRIO
ABRIDOR**

#6

6. MONTANDO SEU PRÓPRIO ABRIDOR

1. Chamada de atenção

Seja simples aqui! Não invente demais. “Oi moça, licença...” já cumpre o papel de chamar e fazer essa mulher olhar pra você.

2. Sensatez e acaso

“Eu sei que pode parecer estranho...” mostra que você é um cara sensato e que não faz isso sempre, está ali por mero acaso.

3. Contexto (o principal)

Encontre um motivo plausível para puxar um assunto com ela. Se você tem um bom contexto, você tem um bom abridor! Recomendo que você encontre um contexto de abridor que peça a opinião feminina, eles quase sempre dão bom.

A coisa mais importante que você precisa fazer depois de terminar o abridor, é observar a reação dessa mulher.

Se a reação dela tiver alguns desses sinais abaixo, pode ter certeza que ela está aberta a continuar a conversa com você:

- **Permanência.**
- **Voz mais aguda e feminina.**
- **Comunicação mais lenta.**
- **Mais divertida e riso fácil.**
- **Linguagem corporal direcionada a você.**
- **Parar para te ouvir.**

Agora, se ela tiver o oposto de cada um desses sinais, significa que ela não está aberta a continuar uma conversa com você.

Tudo se resume a voz e a postura dela!



**O QUE FAZER
DEPOIS DE
ABORDAR**

#7

7. O QUE FAZER DEPOIS DE ABORDAR

NÃO FORÇA A BARRA!!

Se ela não estiver disponível, não force a barra. Respeite, seja educado, agradeça e vá embora.

Agora, se ela reagiu positivamente, **tem duas possibilidades:** ou ela é uma mulher muito simpática, ou ela quer te conhecer melhor – eu disse conhecer.

O seu próximo passo, é puxar um segundo assunto e começar a conversa.

Lembre-se: **a conversa só começa depois do segundo assunto.** Antes era só um abridor. Se ela reagiu bem, a conversa começa agora.

No começo ela vai responder uma pergunta para você, mas o segundo assunto deve ser uma pergunta sobre ela.

Use de gancho o primeiro assunto – **o motivo contextual para abordar** – e faça uma segunda pergunta que diz respeito a ela.

Se ela responder a essa segunda pergunta, principalmente com os sinais que você aprendeu na aula anterior, pode ter certeza que ela está disposta a se conectar com você.



**NÃO
DEIXANDO
A CONVERSA
MORRER**

#8

8. NÃO DEIXANDO A CONVERSA MORRER

Aqui a conversa já começou! E se você observou e ela entregou bons sinais, o seu papel agora é continuar a conversa sem deixar ela morrer.

Lei do 90/10.

90% do investimento inicial deve ser eu. Apenas 10% deve ser dela.

Você abordou, você foi o masculino, você foi proativo. Você é o responsável por manter a conversa viva.

Se você pensa que “o homem não precisa fazer tudo”, pode pedir o seu dinheiro de volta, porque aqui não é o seu lugar.

O homem lidera, toma a iniciativa e faz a coisa acontecer. Ponto final.

Para você conseguir se conectar com ela, você precisa coletar informações. Em outras palavras, você precisa conversar com ela e entender mais sobre quem ela é.

Ou seja:

- Muitas perguntas.
- Sem brecha pro silêncio.

Assim você torna a conversa dinâmica, não parece uma entrevista de emprego e consegue conhecer ela melhor.

As perguntas do 90/10 devem ser abertas! Ao invés de perguntar “quando você se mudou pra cá?”, pergunte “qual foi a sua motivação que fez você se mudar pra cá?” ou “o que você sentiu quando veio aqui a primeira vez?”

Quando você faz muitas perguntas abertas focadas no sentimento, uma hora ou outra vocês dois vão concordar, e é aí que vocês tem a primeira fisicalidade.

Busque o contexto da concordância para ter o primeiro “toca aí”.

Conforme a conversa progride, e você pratica a lei do 90/10, naturalmente a conversa vai pro 50/50 onde ela vai começar a investir mais também.

Isso é natural e você vai ver na prática isso acontecendo.