

VOL. 3

VOLUME 3

MESTRE DA LÁBIA

COMO TER UMA PRIMEIRA IMPRESSÃO
E INTERAÇÃO INESQUECÍVEL



SU MA RIO

Introdução	03
Abridores	04
Linguagem corporal	11
Criando conforto	14
Fazendo uma conversa ser duradoura	16
Primeira impressão poderosa	20
Sobre o Autor	24
Redes Sociais	25



INTRO DUÇÃO

Seja muito bem vindo ao melhor treinamento de lábia e conversação do Brasil. Se você está lendo este e-book, provavelmente já teve acesso aos outros 2 e-books desta série do Mestre da Lábia.

O conteúdo que você vai aprender aqui é totalmente autoral e feito para ser usado com as mulheres. Porém, você pode estudar e aplicar em todos os âmbitos da sua vida.

Isso é o mais poderoso deste treinamento. Leia e aplique tudo o que aprendeu, para que sua mente não jogue fora ou esqueça.

VAMOS FALAR DE **ABRIDORES...**

Os abridores são formas de chegar, se aproximar, quebrar o gelo e iniciar uma conversa com uma mulher. Quando falamos de abridores existem 2 tipos, o direto e o indireto. Vamos entender mais sobre cada um deles.

ABRIDOR DIRETO:

Você demonstra a sua intenção diretamente pra mulher que você vai chegar. Só existe uma opção.





VANTAGEM:

Você se mostra um cara muito confiante que não tem medo de demonstrar intenção.

DESVANTAGEM:

Você pode ser direto e da mesma forma receber diretamente um não, um fora. O abridor direto te faz pular etapas, sem saber se a mulher em que você está chegando também está disposta a isso.

Os homens acham que chegam primeiro nas mulheres, mas na verdade é o contrário. A mulher que dá a brecha pra que você possa então chegar nela, mesmo que inconscientemente ela demonstra os sinais para você se sentir aberto a ir conversar com ela.

Tomem cuidado porque o olhar não é um convite para o sexo!



...

É apenas uma maneira dela demonstrar que quer te conhecer melhor, conversar e entender mais o que você tem a oferecer, além do exterior.

Mulheres não são visuais, a conversa importa! Por isso muitos homens bonitos levam toco ao abrirem a boca. Você precisa demonstrar que têm conteúdo.

Cuidado ao ser muito direto, você precisa ser respeitoso e calibrado, nunca passe do limite sexual nem avance demais. Mantenha a presença e a postura para deixá-la confortável. Ela precisa ter a sensação de que você foi direto e demonstrou o que queria logo de cara, mas sem desrespeitá-la.



Então em qual momento o abridor direto é essencial? Entenda que, se uma mulher já está te olhando e demonstrando sinais, chegar nela de forma indireta é perder tempo e energia. Além de deixar ela com a sensação de que você é um cara lerdo e desinteressado, já que não notou os sinais que ela te deu. Se está na cara que ela está interessada, não tenha vergonha ou medo de demonstrar o seu interesse pra ela também.

ABRIDOR INDIRETO:

Você não demonstra sua intenção e mascara ela de diversas formas. Aqui existem diversas opções indiretas de demonstrar intenções, vamos falar mais sobre elas.





Em grande parte das minhas abordagens eu uso muito o abridor indireto, porque isso me dá a chance de mapear a mulher e não dar brecha ao erro.

Quando você chega de forma indireta você não demonstra logo de cara as suas intenções, isso te permite coletar informações para saber se aquela mulher está aberta ou não a um relacionamento, conversa, ficada, etc.

VARIAÇÕES DOS **ABRIDORES...**

INDIRETO

ABRIDOR SITUACIONAL:

01

Você utiliza em alguma situação que está acontecendo no momento ou que já aconteceu ao seu favor para abrir uma conversa.



ABRIDOR DE MOMENTO:

02

Pra mim este é o segredo para abrir uma conversa com qualquer mulher em qualquer lugar.

Eu espero a mulher entrar em movimento, ir para algum lugar que eu possa me aproximar ou agir de alguma forma que eu saiba a resposta.

Por exemplo: se ela levantar para ir ao bar pegar uma bebida, eu posso ir pedir um drink naquele momento e puxar uma conversa.

ABRIDOR DE HUMOR:

03

Eu gosto mas é necessário dosar, entre ter um abridor de humor muito grande e ser um “tiozão”. Quando a primeira interação de uma pessoa com você é a risada, em 99% dos casos vai dar bom! Se você fez alguma piada ou colocou um tom de humor e ninguém riu, saia do ambiente, porque o grupo não está disposto a te conhecer.

ABRIDOR DE IMPACTO:

04

É aquele momento que eu jogo um “você gosta de feijão por cima ou por baixo do arroz” ou “meu sonho é ter uma onça pintada” coisas do tipo. É um abridor pra poucos, porque é difícil alguém falar algo sem noção e manter o frame. É um abridor de impacto, você precisa se posicionar e manter a marra.



ABRIDOR DE INFORMAÇÃO:

É indireto, você pode fazer em qualquer lugar, como na praia por exemplo.

05

Ao invés de você chegar em um cara para perguntar uma informação, vá em uma mulher que achou interessante, pergunte a ela onde tem um açaí mais próximo, ou onde é tal rua, coisas do gênero.

Os abridores no geral servem pra saber se uma pessoa vai manter uma conversa com você ou não. É a primeira ação que você toma pra iniciar uma conversa, e não pra mantê-la.

As pessoas te darão respostas conforme o seu padrão de comportamento. Para conquistar de verdade você precisa ser coerente. Não é o que você fala, e sim o COMO você fala.



LINGUAGEM **CORPORAL**

Agora que você já sabe o que são os abridores, você precisa aprender a como utilizar eles na sua linguagem não verbal.

As mulheres são treinadas para perceberem logo de início a incoerência dos homens, elas são programadas para serem mais seletivas e conseguirem ler os detalhes.

Por isso é muito importante que as suas ações estejam alinhadas as palavras que saem da sua boca.

Se você não tiver uma linguagem não verbal poderosa, de nada adianta ter uma boa lábia.



...
Vamos entender então, um pouco de como você deve agir em cada situação:

GRUPO:

A linguagem corporal para se inserir em um grupo é, primeiro, sua energia alta. Você precisa sempre estar com a energia mais elevada que a maioria das pessoas da roda, para que eles vejam que a sua comunicação precisa ser ouvida.

Ainda na comunicação em grupo, utilize muito as mãos para falar, sempre com movimentos para fora, as mãos demonstram que você não tem nada a esconder, e dá ênfase no que está dizendo.

Modele a sua voz para o agudo, assim você cria rapport, soa mais confortável e não parece ameaçador.



ABORDANDO UMA MULHER:

Aqui você pode aplicar partes do que usou para abordar o grupo, mas lembre-se de focar na mulher. Note a comunicação não verbal dela. Mulheres mais receptivas costumam aparentar estar mais leves, com cabelo solto, queixo mais erguido, postura mais firme. Uma mulher mais acuada, com fone de ouvido, cabelos presos, focando em outros pontos, normalmente não está aberta e receptiva. Foque sempre em uma mulher que estiver mais receptivas, dispostas a conversar.

OBSERVE:

Note que, se você chegar com uma energia muito alta em uma mulher introvertida, na maioria das vezes não dá bom. Se você quer abordar este tipo de mulher, mais na dela, você precisa igualar a sua energia ao nível dela. O mesmo serve para o contrário, se chegar triste e cabisbaixo em uma mulher agitada, com certeza não será notado.



CRIANDO **CONFORTO**

Vamos entender como passar para um segundo assunto em uma conversa, deixando a pessoa confortável para se abrir com você.

Por protocolo social, todo mundo normalmente responde de forma educada ao primeiro contato. O difícil é manter uma conversa contínua com alguém, falando sobre vários assuntos e ainda mantendo ela interessada em tudo o que você diz.

Para isso você precisa ter a habilidade de pegar este primeiro assunto e destrinchar, transformando em uma futura conversa.



...

O primeiro passo para fazer uma conversa acontecer é uma **comunicação poderosa, movimentos rápidos e perspicácia**. Ao primeiro contato, a mulher irá notar se vale a pena continuar trocando ideia com você ou se é melhor poupar o tempo dela. A sua energia e atitude vai interferir muito nisso.

Lembre-se que, não importa o que você fala, mas sim **COMO** você fala. Demonstre em alguns segundos que esta mulher pode confiar em você.




FAZENDO UMA CONVERSA
SER DURADOURA

Suponha que você utilizou uma oportunidade para iniciar o primeiro contato, viu ela no bar pedindo um drink e foi pedir uma bebida também.

Você perguntou se o drink dela era bom, e se ela gostava daquela bebida para que você pudesse pedir uma igual.



@fealvessn




Ela te respondeu que é seu drink favorito, porque tem morango, que é a fruta preferida dela e que foi sua irmã quem a fez provar pela primeira vez.

Agora você já tem uma nova informação sobre ela, sabe que sua fruta preferida é morango. Você pode destrinchar a conversa para "e você sai sempre com a sua irmã" ou para "acho morango uma das frutas mais gostosas, realmente, deixa o drink mais leve e doce".

Entre outros inúmeros caminhos que você pode tomar a partir desta única informação que ela te deu.





Você vai utilizar a resposta dela para retirar mais assuntos para as próximas perguntas, ou para deixar a conversa fluir.

E sempre que ela te der uma nova resposta, então você terá um novo assunto como tema para falar sobre.

Desta maneira a conversa nunca ficará entediante ou monótona, e você ainda vai estar descobrindo muito mais sobre ela.

Deixar a pessoa confortável é o princípio de tudo, dê o espaço dela no início, foque em uma conversa leve e agradável, olhe no olho quando necessário, entenda a maneira da comunicação corporal dela e aja da mesma forma.

...
Quando a pessoa sente confiança em você, ela se abre mais, não sente vergonha de estar ao seu lado ou de agir da forma como ela realmente é.

É MUITO SIMPLES **JOGADOR...**

Se atente a tudo o que foi passado aqui, e não se esqueça de que somente ler não basta, você precisa entrar em campo e aplicar.

Seja um Mestre da lábia, aprenda na prática, teste até dar certo, e use os erros como aprendizados e uma forma de aprimorar suas habilidades. Vamos entender um pouco mais sobre o que causar na primeira impressão, para complementar a sua abordagem inesquecível.



PRIMEIRA IMPRESSÃO **PODEROSA**

Vamos aos princípios muito importantes para você criar uma primeira impressão de impacto e ser sempre lembrado de forma positiva por uma mulher que você abordou.

1º PRINCÍPIO:

SOCIALMENTE GENEROSO

O cara que entende que uma conversa não se trata dele. É ele colocar as necessidades daquela mulher na frente dele. Fale um pouco menos de você e escute mais sobre ela. Faça ela falar e contar mais sobre os sonhos, desejos, e anseios dela.

Uma conversa no início é 90% - 10%, 90 por cento de esforço seu, e 10 dela. Primeiro você se doa, gera valor, para depois receber.





OBSERVE:

O conceito do socialmente generoso, é aquele cara que consegue ter interesse genuíno pelo interesse da mulher com quem ele está conversando.

A maioria das mulheres não são incentivadas pelas amigas, família, ou pessoas próximas. Se você é o cara que está disposto a escutá-la, perguntar sobre seus interesses, hobbies, paixões e anseios dela, como ninguém nunca perguntou, você vai gerar uma conexão muito forte logo de início.

Colete o máximo de informações possíveis sobre esta mulher logo no início, deixando ela falar você conseguirá notificar quais são os assuntos que ela mais gosta de abordar da vida dela, e assim você consegue focar nestes temas posteriormente, usando isso a seu favor.





Você jogador não pode entregar tudo na primeira conversa, por isso é essencial que deixe ela falar. O cara que entrega tudo de uma vez, se torna desinteressante quando o assunto acaba.

É igual quando você maratona uma série rápido demais e depois não tem assunto com os seus amigos, você não alimenta uma expectativa sobre o que vai acontecer, porque já assistiu tudo.

Então seja esse cara que entrega conteúdo aos poucos, como se fosse um seriado que possui hora e dia para lança um novo episódio.



...
Dessa forma você terá um mistério e se tornará ainda mais atraente, ao invés de ser desinteressante.

2º PRINCÍPIO:

DESENVOLVA ASSUNTOS

Note os temas que ela mais focou e se mostrou receptiva e dê ênfase neles. Lembre que o conceito e o poder de uma conversa, está em despertar emoções que a mulher nunca teve em conversas genéricas.

A partir dos temas principais que ela te entregou, e das emoções que ela te demonstrar, você pode ir destrinchando o assunto em muitos outros, e esse será um papo fluido e gostoso para ambos.

Quanto mais a mulher falar com você mais energia ela vai gastar, e quanto mais energia gasta com você, mais marcado você ficará na vida dela, esse é o segredo de tudo!



SOBRE MIM



Me chamo Felipe, mas para os mais íntimos sou Fe Alves, especialista em expressões faciais e linguagem corporal. Criador da SN, Red Lips e do maior Treinamento de Sedução e Inteligência Social do Brasil, o **Jogador Caro**.

Minha missão sempre foi muito clara: Transformar a vida de homens ensinando a sedução natural e mostrar que inteligência social é um pilar que não pode ser ignorado, pois foi dominando ele que a minha vida definitivamente mudou.

E exatamente por isso quero te mostrar um mundo que você nunca viu antes, onde cativar pessoas e conquistar elas de uma forma autêntica e natural é extremamente possível.

Seja bem vindo ao meu mundo.

VOLUME 3

MESTRE DA LÁBIA



**ACOMPANHE NO
INSTAGRAM**



CLIQUE PARA SER REDIRECIONADO