

## Capítulo 5

### Perfis das teorias de sedução, Indirect, direct e Natural game

*“O Amor é uma ciência, que não pode haver maior, pois por mais que o Amor se estude, ninguém sabe o que é o Amor”  
(Caldas Barbosa).*

Paulo Franklin Moraes Canezin  
Thiago de Almeida

*O que seriam as teorias de sedução?*

Antigamente, a sedução era um tema pouco investigado, considerado um desdobramento natural do ser humano com o qual um dia ele inevitavelmente iria se deparar na busca de uma parceria afetivo-sexual, e, portanto, até poderia ser considerado como um atributo inerente de sua própria natureza. No entanto, algumas pessoas curiosas sobre o assunto e estudiosos vêm estudando essa questão, para compreender melhor o que é esse fenômeno que faz parte da vida do ser humano e melhorar suas habilidades sociais, a fim de ter o domínio dessa manifestação chamada sedução.

Nessas tentativas de compreender este fenômeno, algumas pessoas foram a campo, e desenvolveram um conhecimento empírico, descobriram padrões nas interações, replicaram o conhecimento, elaboraram, desenvolveram técnicas e deram conta de explicar o que é sedução e como é seduzir.

Em 1970, Eric Weber, escritor e executivo, nascido nos Estados Unidos da América, saiu pelas ruas perguntando para mulheres que



### *Relacionamentos amorosos: o antes, o durante... e o depois*

encontrava, o que ele teria que fazer para conseguir ter um relacionamento com elas, logo publicou suas experiências em seu livro intitulado “Como pegar garotas!”, durante um bom tempo ele dominou o campo da paquera. Posteriormente outros autores e livros foram aparecendo: Como pegar mulheres bonitas, de John Eagan; Como ser o babaca que as mulheres adoram, de F.J. Shark; Como namorar mulheres jovens, de R. Don Steele. Estes eram dicas e experiências contadas pelos autores, que muitos recorriam quando queriam lembrar uma cantada ou frase. Foi em 1990 que surgiu um método, um manual da sedução, baseado no lado persuasivo da programação neurolinguística, escrito pelo escritor de comédia americano Ross Jeffries e intitulado “Como levar a mulher que você deseja para a cama: um guia sujo e direto de namoro”, depois disso começou a ministrar workshops e ensinando o que ele chama de Speed Seduction.

Depois de Jeffries foram surgindo novos métodos baseados em psicologia e biologia, novos praticantes, novas teorias e autores na área; as mais eficientes e conhecidas para quem pratica a arte da sedução. Três são as teorias com maior destaque na área do qual os expoentes de cada uma delas são: o ilusionista, Erik Von Markovic, conhecido como Mystery que desenvolveu o Mystery Method; o chamado Badboy, Dan Neseck nascido na Croácia, desenvolveu o Badboy stylelife (2007) e Richard La Ruina, conhecido como Gambler que desenvolveu a Arte Natural da Sedução.

Interpretando sedução como um processo consciente, no qual o objetivo é atrair alguém para determinado objetivo, no caso, para construir um relacionamento, os autores supracitados desenvolveram estratégias de sedução, formas de *jogar o jogo da sedução*. As formas são a Indireta, que consiste em não mostrar diretamente qual o objetivo, a Direta que demonstra logo de início o interesse e o sedutor convence as pessoas a se interessarem por ele, e a forma de jogo natural que mistura algumas técnicas diretas e indiretas, foca na construção de uma personalidade forte e desenrola-se da forma que o *jogador* se sinta confortável.



## *Capítulo 5 - Perfis das teorias de sedução, Indirect, direct e Natural game*

Ao pensar em método/técnica/estratégia, para paquerar ou seduzir, algumas pessoas podem pensar que tornará tudo mecânico, que a essência de sentir-se seduzindo ou seduzido de forma ‘natural’ se perderá, porém muitas pessoas desperdiçam chances valiosas de conhecer alguém pelo simples fato de não saber o que fazer. Investir para que suas habilidades sedutoras se tornem cada vez mais eficientes, aperfeiçoando-as, não eliminará o prazer da interação. A troca de gestos e olhares, o prazer de se estar paquerando, que por sinal é muito bom para o ego de ambas as partes, continuará presente e ainda de forma mais divertida e elegante.

### *Indirect Game – Mystery Method*

Erik Von Markovich, nascido no Canadá, durante grande parte de sua vida, foi considerado “nerd” e rejeitado socialmente. Em entrevistas concedidas Erik afirma que ele era um adolescente atrasado e que passou os primeiros anos da sua vida jogando Role Playing Game (RPG). Entretanto, em torno dos 20 anos de idade, resolveu que não queria continuar daquele jeito, queria ser alguém diferente. Mudou-se para os Estados Unidos e durante dez anos, saiu pelo país frequentando boates, clubes, festas e trabalhando como ilusionista – intitulado-se e sendo conhecido por Mystery. Durante esse período, ele se dedicou a compreender o sexo oposto e como conquistar as mulheres, assim surgiu o Método Mystery: um método de jogo indireto de base evolucionista.

O jogo indireto parte do princípio de seduzir sem demonstrar diretamente qual é o objetivo do sedutor. No Mystery Method é possível ver o uso de várias técnicas e de rotinas que fazem com que esta dinâmica ocorra: a abordagem é totalmente neutra e geralmente busca a opinião das pessoas em relação a um assunto. Logo, o processo é construído aos poucos desde a neutralidade até a conquista. Por exemplo: a técnica do *Artista Venusiano* se aproxima de forma desinteressada e neutra buscando uma opinião, no decorrer dessa interação, ele usa um repertório de rotinas/histórias, conseguindo a atenção do grupo ou pessoa, posteriormente, começa a conhecer o grupo e se mostrar uma pessoa de “alto valor” (high value), a interação vai se tornando mais íntima no decorrer da conversa e, por fim,



### *Relacionamentos amorosos: o antes, o durante... e o depois*

conquista a pessoa pela qual o artista se interessou ou conseguir futuros encontros e continuar a interação.

A teoria considera a sobrevivência e reprodução (S&R), além de fundamentar-se na hierarquia das necessidades de Maslow, na qual saúde, riqueza e amor devem estar igualmente relacionados. Maslow (1954) em sua Teoria Motivacional definiu um conjunto de cinco necessidades vitais, dentre as quais considerava o amor uma das necessidades sociais mais importantes e da qual o ser humano não poderia estar privado ao longo de sua vida a fim de realizar as suas potencialidades. Embora este autor ressalte a dificuldade de para uma pessoa faminta de pensar em conceitos e sentimentos como a liberdade, o amor, a justiça, respeito e etc., pois tais conceitos e sentimentos “não encham o estômago” (MASLOW, 1975, p. 343), se nossas necessidades de amor, de afeto e de pertencimento não forem atendidas, nos sentiremos solitários e inúteis.

Mystery compara a arte de seduzir com a arte marcial: não adianta dar apenas o primeiro soco para ganhar a luta, tem-se que dominar o conjunto inteiro até o fim para vencer; na sedução é a mesma coisa, deve existir domínio de todos os fatores que influenciam na hora da conquista, não considerar apenas a estética ou a riqueza. (MARKOVIK, 2006).

Antes de tudo, o método aponta características que atraem mulheres, comportamentos sociais adequados para se conquistar mulheres e desmistifica certas crenças. Explica que para ser sedutor é preciso apresentar alto valor de sobrevivência e reprodução. Igualmente, é necessário que o iniciante entenda todos esses elementos de alto valor, desde saber como se arrumar até parecer-se indiferente.

Não podemos deixar de lembrar que a imagem, o reconhecimento de quem a pessoa é, é algo muito importante em se tratando do processo sedutor. Portanto, o uso do recurso ‘peacocking’ (se pavonear - Teoria do pavão) é essencial, partindo-se da mesma ideia de como os pavões atraem as fêmeas, ou seja, é preciso vestir-se de forma diferente e chamativa para atrair mais a atenção. Este



## *Capítulo 5 - Perfis das teorias de sedução, Indirect, direct e Natural game*

“instrumento” também serve para outras técnicas, como motivos para alguém puxar assunto, por exemplo. O motivo do uso deste recurso fundamenta-se na ideia de que para ser atraente é preciso se destacar, se a pessoa se veste como os outros ela não chamará atenção e será só mais um na multidão. Mystery é conhecido por usar muitos acessórios, maquiagens, roupas extravagantes, porém condizentes com seu estilo de vida e personalidade (mágico ilusionista e superstar). O ideal é o uso de roupas na qual se sinta confortável e de acessórios para destacar-se, conforme seu estilo e gosto. Mulheres estão mais acostumadas a isso, a mulher mais produzida destaca-se no ambiente, logo chama mais atenção dos homens. Ambos os sexos devem investir em sua aparência.

### *Abordagem*

A ideia é sair quatro vezes na semana para conhecer mulheres, deve-se acumular experiência e conhecer, pelo menos, 200 contatos por mês. Depois de um tempo praticando, conhecer pessoas se torna algo automático, então, recorre-se aos processos de calibração: analisa o que deu certo e o que deu errado, repete o que deu certo nas próximas interações e vai ajustando conforme a prática, saber se vai usar um ‘Oi tudo bom?’ para se aproximar ou se já chega perguntando: ‘você conhece um lugar interessante para sair com amigos?’ vai ser definido nessa aferição. Entrando no campo da psicologia, encontra-se na análise do comportamento algo semelhante a esse processo: a modelagem do comportamento que consiste em reforçar aproximações sucessivas até atingir o comportamento desejado. Segundo WHALEY e MALOTT (1980) *“através de um processo gradual, as respostas que se assemelham cada vez mais ao comportamento desejado são, sucessivamente, condicionadas até que o próprio comportamento desejado seja condicionado.”* (p. 96); e a internalização: tornar parte do consciente, o que foi calibrado agora faz parte do repertório da pessoa. Para modelar os novos repertórios sociais. Conforme for tendo contato social ativamente, o homem começa a internalizar o processo tornando parte de sua consciência e assim vai calibrando, para cada vez menos erros aparecerem.



### *Relacionamentos amorosos: o antes, o durante... e o depois*

O Mystery Method parte do pressuposto de atrair para depois seduzir, dividindo-se em três fases: Atrair – Construir conforto – Seduzir (modelo M3). De onde se concebe:

- Atrair: como demonstrar desinteresse e valor social alto – uso de NEG<sup>3</sup> – deixar ela se qualificar – Atrair;
- Construir conforto: como igualar valores sociais – deixar claro o interesse nela – conhecer um ao outro – Aumentar intimidade;
- Seduzir: como dar continuidade a interação – Lidar com as resistências - beijo – sexo – relacionamento.

### *Atração*

Aqui o artista da sedução, conhecido como Pick Up Artist (PUA), inicia uma conversa com um grupo de pessoas demonstrando total desinteresse em uma relação sexual ou amorosa. Ele demonstra valor superior e ignora seu alvo no primeiro momento, utilizando técnicas como o NEG. O NEG é uma técnica criada por Mystery para fazer com que o *valor social* de uma mulher diminua, para assim o sedutor se mostrar com um *valor social* superior, não se trata de um insulto. Longe disso. Insultar é uma atitude de raiva por ser rejeitado, e seria uma *demonstração de valor inferior*. Um NEG é usado mais para desarmar as certezas do alvo do teu flerte, não para insultar.

Mulheres com *valor social* elevado buscam por atenção, por isso investem tanto em sua beleza, ao ter atenção de quem elas querem elas têm sua autoestima elevada e se divertem rejeitando os que elogiam sua beleza (elas sabem que estão bonitas). De repente chega alguém que mostra desinteresse pela beleza dela, dizendo “gostei do penteado, só que tem um fiozinho solto aqui.” (NEG). A mulher vai se perguntar por que não conseguiu chamar a atenção desse cara: “eu sou linda, mas ele não se interessou por mim... Por quê?”. Logo, ela sente necessidade de se qualificar para ele.

---

<sup>3</sup> O que será posteriormente explicado no próximo tópico.



## *Capítulo 5 - Perfis das teorias de sedução, Indirect, direct e Natural game*

Durante uma interação o artista se usa de rotinas de alto valor, ou seja, fala coisas interessantes de se ouvir. No decorrer da conversa, várias outras técnicas são utilizadas: para evitar rejeição, se estabelecer ligação, gerar dúvida, mistério, expectativas; são técnicas para controlar diversas variáveis.

A partir do momento que o alvo começa a demonstrar interesse, ele retribui qualificando a mulher para ele. Por conseguinte, começa a transição para o conforto, com beijo ou não, porém, é importante já ter obtido ao menos o número de telefone.

### *Conforto*

Depois de estabelecida uma ligação com o alvo, os dois estão com níveis sociais equilibrados e existe atração entre os dois. Neste momento, o artista isola seu alvo e então começa a conhecer a mulher: deixa ela se qualificar, trocam histórias, devem sentir-se confortáveis ao conversar. Ele cria conexão com ela, para isso existem outras técnicas, como os “Kinos” (toques hierárquicos para construir uma intimidade, punição e recompensa – punições a comportamentos não agradáveis e recompensações a indicadores de interesse/comportamentos agradáveis) e o “Push and Pull” (recompensa usada de forma intermitente acompanhada por um NEG), um exemplo simples é elogiar uma qualidade após ela contar algo sobre ela, seja o curso que faz ou esperteza, porém, logo dizer que não gosta tanto, assim: “Legal, você é muito esperta. Só tome cuidado com isso, pois geralmente pessoas espertas demais são arrogantes”.

Algo está acontecendo, os dois estão atraídos, portanto, o ‘artista da paquera’ tem que se preocupa em passar a ideia de que algo vai ocorrer, mas não tão fácil. No Método de Mystery, o foco não é uma sedução rápida, mas construir um relacionamento. Para tanto, a fase de confortar, de criar um relacionamento com seu alvo, antes da sedução, deve ter um período de sete horas e é nessa fase que o jogo acontece. O ideal é que saiam juntos, se conheçam, tenham divertimento e desfrutem de uma companhia agradável, para somente aí, vão para a sedução.



## *Relacionamentos amorosos: o antes, o durante... e o depois*

### *Sedução*

Aqui não existe muito segredo, como dizem, “a prática leva a perfeição”. Após a fase de conforto e interação eles provavelmente estarão em um quarto, sala ou em qualquer lugar sozinhos. Existem técnicas para essa fase que servem para evitar resistências naturais ou as “resistências de último minuto”, pois, somente superadas estas resistências chega-se ao momento geralmente esperado, o sexo.

### *Conclusão*

Quem se dedicar a aprender o Modelo M3, um dos melhores e o mais conhecido método indireto, será capaz de conseguir um relacionamento facilmente, ou melhor, consciente das fases e de como o fazer. Existe grande semelhança entre as técnicas utilizadas neste modelo e a psicologia, as teorias de reforço, o evolucionismo, dentre outras.

Outros autores como Adam Lyons, Savoy e Neil Strauss, vão trabalhar com o modelo indireto, no entanto, apesar de todos usarem o Método Mystery como base (visto que foram seus alunos), são desenvolvidas de formas um pouco diferentes.

### *Direct Game – Badboy Style*

Diferentemente do jogo indireto, no direto é feito o oposto: a abordagem parte do princípio de que logo no começo suas intenções devem estar claras, não se faz rodeios ou uso de técnicas indiretas.

Inicialmente, o autor fala sobre algumas crenças que são aprendidas na sociedade, mas são mentiras, como por exemplo, ter que ser um cara legal ou não poder ser sexual com as mulheres. E as desmistifica. Esta corrente também se fundamenta no modelo evolucionista humano. Ele constrói sua teoria a partir de alguns pressupostos como poder e confiança, para ser um sedutor deve-se exalar poder e criar conexões em dois níveis: o primeiro em um nível instintivo/sexual e o segundo em nível emocional/compreensivo.





## *Capítulo 5 - Perfis das teorias de sedução, Indirect, direct e Natural game*

### *Atração*

Diferentemente da atração normal, a qual se dá durante uma conversa em que, a partir do que está ocorrendo, a mulher começa a ficar atraída e emitir indicadores de interesse, para só então perceber que o cara se encaixa em seus critérios; no modelo do Badboy, deve-se fazer o processo reverso: reconhecer antes o que mulheres querem (não pode ser chato, monótono ou inseguro, etc.), suas necessidades sociais, para depois as convencer de que ele é a pessoa que elas gostariam de conhecer, tal qual vemos em estratégias de marketing. Segundo Silva (2002) “As necessidades e os desejos são próprios do homem — resultam das suas características biológicas e sociais — o que o marketing faz é tentar satisfazê-las de algum modo.” (p.3).

Outro detalhe importante neste estilo é considerar a comunicação não verbal mais importante, deve-se dominar esta comunicação. De nada adianta estar falando confiantemente com uma postura insegura. Para isso, trabalha-se bem o jogo interno: suas crenças, seu autocontrole, sua confiança e a sua linguagem corporal.

### *Aproximação*

Não existem rotinas prontas, cantadas ou coisas do tipo; o importante no estilo direto é o “*Delivery*” – a forma como se fala. O intuito é de que, ao iniciar uma interação, o sedutor passe as características de confiança e poder. As mulheres repararão mais nas comunicações não verbais do que no que foi propriamente dito.

Igualmente, deve-se manter um nível alto de energia ao interagir, fazer primeiro é sempre importante, de forma que a mulher o siga. Assim, uma intenção, um sorriso, um gesto, ou qualquer outra forma de interação que o sedutor não espera que ela faça, caso ele faça com segurança, a mulher o acompanhará retribuindo o gesto.

### *Improvisação*

Como não existe nada pronto para se falar, apenas comunicação não verbal ou consciência de comportamentos que transpassam poder



### *Relacionamentos amorosos: o antes, o durante... e o depois*

e confiança, a improvisação é presente sempre. Como tudo que se aprende, é necessário praticar. Neste método, deixam-se todas as “muletas” (rotinas prontas) de lado e pratica-se a improvisação. Tirando o assunto do foco e pondo a forma como se fala, a improvisação tem tudo para causar um efeito satisfatório para a qual será dirigida.

#### *Rapport*

Foi visto anteriormente que o método se divide em criar dois níveis de conexão com a mulher, primeiramente, a conexão instintiva, na qual ocorre a atração sexual inicial, e em seguida a conexão emocional, em que se cria o rapport, o qual divide-se em três elementos: conforto, confiança e conexão.

O conforto nessa teoria se dá por meio dos meios não verbais – deixar a mulher confortável em ambiente sem estímulos aversivos no local. Nada mais é do que sentir-se relaxado e familiar em torno de si. Neste momento, a conversa é aquela em que os dois se conhecem e trocam experiências, porém é o sedutor que guia o rumo da conversa, ele lidera do começo ao fim, seguindo a ideia do “*Ir primeiro*”, ou seja, não espera que ela inicie um assunto ou avance para algo mais íntimo, o sedutor toma essas iniciativas, ele a provoca a falar depois que ele inicia algum assunto.

A confiança estará presente desde o começo da interação, conforme dito anteriormente, mas agora, criar um vínculo de confiança é necessário. Ela não pode só sentir que ele é confiante, tem que confiar nele. Trocar segredos, partindo dele, é um bom caminho.

A conexão é estabelecida a partir do aprofundamento do rapport, ela sente que conhece o rapaz e ele guia para que ela se divirta, se sinta a vontade, e o beije. Compartilhar emoções, falar coisas positivas, ser um bom ouvinte, ser expressivo, são algumas das formas de se estabelecer melhor conexão.

#### *Finalização*

Se for cumprido o que foi mencionado acima com sucesso, é certo que haverá novos encontros; guardar telefones, ter contato com



## *Capítulo 5 - Perfis das teorias de sedução, Indirect, direct e Natural game*

elas, fará com que isso prolongue. Para continuar jogando e conseguir finalizar com sexo ou um relacionamento mais duradouro, marcar encontros e lidar com as resistências é essencial. Investir em sua vida e não ser dependente de outros ou delas fará ter maior sucesso

### *Conclusão*

No método Direto pode-se concluir que não são necessárias rotinas mecanizadas ou automáticas. Aqui o que se evidencia é investir em sua própria vida, para viver bem consigo mesmo. Fazer com que sua estrutura enquanto pessoa e sedutor esteja firme e concreta e não depender de outros para se estiver bem. O que vai ser da interação é consequência da certeza do que o sedutor é e de como ele convence as pessoas de quem ele é. No caso, ele deve ser o que as mulheres gostam e as convencer disso.

### *Natural Game – Gambler: A Arte Natural da Sedução*

Richard La ruina, inglês e conhecido como “Gambler” por jogar na bolsa de valores e fazer isso muito bem, desenvolveu um método de jogo chamado natural game. O método difere-se dos outros por usar ao mesmo tempo técnicas e rotinas indiretas e diretas, tudo vai depender da situação e do que é mais confortável no momento.

Segundo ele, ser natural é estar confortável diante de variáveis ambientais, ter inteligência social, crenças positivas e ausência de estímulos aversivos – os quais fazem com que a pessoa não consiga lidar com a situação ou demonstre insegura.

Semelhantemente aos outros métodos, o jogo natural inicia-se pela atração, depois parte-se para o conforto e, por último, segue para a sedução. A diferença nele está no fato de que a atração não é construída no momento da interação, ela é construída antes. O sedutor natural é atraente sempre e tem características conhecidas como *características de macho alpha* ou de alto status.

Segundo este autor, cinco características são apontadas como as mais presentes em *machos alphas* ou de alto status: autoconfiança



### *Relacionamentos amorosos: o antes, o durante... e o depois*

elevada, presença física destacada, habilidade e desejo de liderar e tomar decisões, comportamento seguro diante de situações de estresse e, por último, inteligência social.

Segundo La Ruina (2012), a autoconfiança elevada é uma característica na qual o homem gosta e acredita nele mesmo, é seguro de si e de sua capacidade de influência sobre o ambiente; Presença física destacada é ter sua linguagem corporal e postura adequadas demonstrando *alto status*; A terceira característica é o perfil de líder, o *macho alpha* toma decisões para si mesmo e para o grupo, é seguro e decisivo; Algumas pessoas quando estão diante de situações incomuns, não estão acostumadas, reagem de variadas formas não se sentindo a vontade. O comportamento seguro diante de situações de estresse é comportar-se tranquilamente e relaxado diante de qualquer situação, para isso ele sugere frequentar ambientes tornando-os familiares e, por consequência, diminuir o desconforto; E, por último, Inteligência social: o termo significa a compreensão das pessoas e a habilidade de conviver com elas, desenvolver habilidades sociais é o ponto principal, no qual, o aperfeiçoamento se dá pela prática e estar por dentro da moda é essencial. Segundo o método, tendo estas qualidades o homem é atraente para as mulheres.

O autor explica que muitos não conseguem resultados ou só conseguem partes dele porque não mudam conforme a conversa, ou seja, a conversa inicia-se amigável, porém quando a conversa passa a se tornar sexual, por exemplo, mantêm-se uma postura amigável, não contribuindo para a finalização desejada. O ideal é mudar conforme a conversa muda.

Três personalidades são apontadas por Gambler: o Sr. Sociável, o Sr. Tranquilo e o Sr. Sedutor. O Sr. Sociável é o tipo de sujeito que causa a primeira impressão positiva, tem como habilidades: ser cativante, positivo, divertido e de falar bastante. A segunda o próprio nome já diz: tranquilo, esta postura é adotada após ter se integrado a um grupo; algumas habilidades importantes são: ser bom ouvinte, mostrar quem você é e lidar com as pessoas como se já as conhecessem. Por último, o Sr. Sedutor com habilidades como falar pausada e



## *Capítulo 5 - Perfis das teorias de sedução, Indirect, direct e Natural game*

lentamente, revelar o seu desejo, utilizar toques e/ou contato físico com maior frequência e apresentar-se mais intimamente.

### *Abordagem*

A abordagem pode ser direta ou indireta, seguindo os padrões mencionados nas outras teorias. O importante para saber qual delas usar é ter uma boa leitura das circunstâncias, se uma mulher demonstrou algum interesse antes de abordá-la, a abertura direta se encaixa melhor, contudo, se não houve nenhum indicador prévio, a abertura indireta é melhor.

Um método para conseguir interesse prévio é forçar o interesse dela ao manter contato visual, provocando reações. Isto pode ser feito com gestos, sorrisos, caretas, e afins. Após o sinal de interesse é o momento da abordagem.

No entanto, existem homens com ansiedade para abordar mulheres, a razão é explicada por Gambler como a falta de contato com estas variáveis, ausência de conforto quando envolve interação com uma mulher. Para resolver o problema, sugere criar uma situação confortável através de uma técnica em que consiste imaginar que um amigo ou alguém muito agradável está prestes a chegar, assim, a sensação de desconforto diminui, tornando o ambiente mais agradável e familiar.

### *Meio do Jogo*

Depois de iniciada uma interação com um grupo ou uma mulher, de forma direta ou indireta, é necessário saber conversar; fazer perguntas que levem a conversas mais longas, fazer suposições e adivinhações engraçadas e estabelecer vínculos por meio de *links* de conversa são ótimas formas. Os *links* são palavras chaves, cuja função semântica são ganchos nos quais podemos ancorar um aparente interesse que reiteram e que ajudam a desenvolver um assunto, por exemplo, se a menina diz “gosto de filmes” a palavra filmes nos leva a diferentes novos assuntos e/ou novas perguntas. Um exemplo de novo



### *Relacionamentos amorosos: o antes, o durante... e o depois*

assunto e/ou pergunta: “estão passando excelentes filmes no cinema, já assistiu quais?”.

Além dos *links*, o jogador natural tem que estar atento aos indicadores de interesse ao percebê-los, o momento exato de “ponto de gancho”, isto é, momento de se investir na interação, a conversa deve fluir com naturalidade, é sempre bom falar sobre assuntos que despertem paixões e sentimentos e ser observador a detalhes pequenos, como os brincos ou a combinação de roupa dela.

Após um período de conversa, notados mais indicadores de interesse, é preciso criar mais afinidade/intimidade e a melhor opção é isolar a garota, criando um vínculo maior com ela. Depois disso, segundo o método, é interessantíssima a *escalada de Kino*, ou seja, o toque hierárquico. Esta técnica começa com simples toques suaves e intensos, e vai aumentando sua intensidade, frequência e velocidade conforme a conversa flui; vai de toques lúdicos a toques mais sexuais.

#### *Finalização*

O rapaz já está com a garota e a interação está em um nível sexual, então, é importante pegar o contato da garota para que aquela interação possa continuar e passar bastante confiança. Por fim, é preciso reparar nos novos indicadores que vão mostrar o interesse da mulher em querer beijar, podem ser: ficar mais próxima, apertar a mão do rapaz, contato visual mais intenso entre outros. Depois de conquistada é hora de se manter contato e prosseguir o jogo, mantendo sempre as mesmas atitudes de um *macho alpha*.

#### *Considerações finais*

O método natural, não usa de muitas técnicas, truques e rotinas prontas, a flexibilidade é bem maior. O marcante é a postura de *macho alpha* presente sempre, para ser sedutor o homem deve viver como sedutor.

Como dito antes, esses são os métodos mais utilizados para os praticantes da *Arte da sedução*. Embora sendo teorias diferentes, com



## Capítulo 5 - Perfis das teorias de sedução, Indirect, direct e Natural game

bases diferentes e estilos diferentes, existem alguns comportamentos e regras padrões em ser um 'Pick up artist' (PUA). Princípios como: Manter contato visual com as pessoas, nunca abordar um grupo por trás, ao avistar um grupo/pessoa não demorar mais que 3 segundos para aproximar e abordar, ser confiante, diferente e destacar-se, e outros. Gírias ou termos como: *Indicador de interesse (IOI)*, *shit tests* que são pequenos testes que mulheres fazem para avaliar a segurança de um homem, se o mesmo é bom o suficiente, por exemplo perguntar "Você decorou isso pra falar comigo?", *NEGs*, *Kino* (toque hierárquico), rotinas e abridores de conversa, enfim, todos conhecidos por um praticante independentemente de qual linha segue.

Outro ponto importante é a prática, livros e mais livros surgem com frequência, porém conhecimento teórico não gera relacionamentos, é preciso treinar as habilidades sociais sair, curtir a vida, com amigos, familiares, colegas ter objetivos e buscar realizá-los não apenas idealizá-los. Hoje milhares de pessoas dão relatos de como suas vidas mudaram depois que resolveram praticar, simplesmente precisavam de um incentivo e um método para não ficar sem saber o que fazer e se frustrar mais. A frustração gerada a partir de uma rejeição ou se sentir isolado em ambiente social é grande, o maior benefício que essas teorias oferecem é dar oportunidade para aqueles que têm dificuldades em se relacionar. O ser humano é um ser social, se não for investido o suficiente no que se trata de relacionar-se, nega-se a própria condição do ser humano.

Despertada sua curiosidade sobre o tema, provavelmente, se for atrás, você descobrirá um *mundo underground* de pessoas que se denominam 'Pick up Artist' (PUA), aqui no Brasil se conhecem como 'artistas da sedução'. Neil Strauss, autor do livro Best-seller 'O Jogo' se encaixa nessa categoria, e é conhecido pelo pseudônimo 'Style', seu livro fez com que este *misterioso estilo* viesse à tona, propagando pelo mundo todo. O livro de Neil Strauss é praticamente uma autobiografia de sua vida no mundo PUA.

Eles são pessoas comuns, que como nós ou você, por algum motivo recorreram ao estudo do relacionamento humano, e resolveram



*Relacionamentos amorosos: o antes, o durante... e o depois*

partir para a prática para testar. Hoje estas pessoas, na grande maioria homens, escrevem livros, dão palestras, cursos e até treinamento ‘em campo’ (bootcamps) para ensinar as mais variadas técnicas de sedução.

Senhoras e senhores, este é um estilo de vida, repleto de personalidades, práticas e até gírias próprias. O mundo dos ‘Pick Up Artists’ (PUA).

*Referências*

MAKOVICH, E. V. **The Mystery Method: How To Get Beautiful Women Into Bed**. New York: St. Martin’s Press, 2006.

MASLOW, A. **Motivation and personality**. New York: Harper Row, 1954.

MASLOW, A. H. Uma teoria da motivação humana. In: BALCÃO, Y.; CORDEIRO, L. L. (org.). **O comportamento humano na empresa**. Rio de Janeiro: FGV, 1975, p. 337-366.

MYSTERY (Erik von Markovik). Disponível em: <<http://www.datingskillsreview.com/mystery-erik-von-markovik/>>. Acesso em: 2/03/2012

NESEK, D. **The BadBoy Lifestyle: Seduction Guide**. BBI America Corporation, 2007.

LA RUINA, R. **A arte natural da sedução**. Rio de Janeiro: Sextante, 2012.

SILVA, K. S. **Marketing: Administrando Desaños e Gerando Necessidades, 2002**. Disponível em: <<http://www.bocc.ubi.pt/pag/santiago-karla-marketing-paper.pdf>> Acesso em: 03/03/2012

WHALEY, D.L.; MALOTT, R. W. **Princípios elementares do comportamento**. São Paulo: EPU, 1980, 246 p.

