PALESTRA 8 · SEDUÇÃO & VENDAS

Ser escolhido por alguém livre é o único poder que não se perde.

— Rodolfo Matias



Você perdeu alguma coisa: um término, uma traição, anos de invisibilidade.

Ou um cliente que sumiu sem dizer por quê.

Por isso você trava. Na hora de pedir o número. Na hora de dizer o preço.

Ficou uma sentença, escrita por dentro: você não é de ser escolhido.

“

Este livro não vai desmentir a sentença com palavras. Vai pôr você diante de pessoas reais.

SEDUÇÃO & VENDAS · INTRODUÇÃO

PAUSA O VÍDEO AQUI. ESCREVE. EU ESPERO.

O meu palco principal, hoje:

- [ ] Sedução — quero voltar a ser escolhido por alguém
- [ ] Venda — preciso que o cliente diga sim
- [ ] Os dois



PAUSA O VÍDEO AQUI. ESCREVE. EU ESPERO.

Uma pergunta, sem procurar parecer bem:

1. Qual foi o último convite, ou pedido de venda, que você fez de forma clara, com data e lugar, aceitando o não?

2. Quando foi? E o que aconteceu?

3. Se o último foi vago ("a gente podia sair um dia"), escreva a frase. A frase vaga é a medida.

1

Antes de eu dizer:

Em 2003, uma das maiores revisões já feitas sobre autoestima reuniu o que se sabia, e só aceitou medidas objetivas. A autoestima alta causa melhor desempenho, mais popularidade, menos risco? Sim ou não? Escreva.

A revisão de 2003 sobre autoestima

Não.

A autoestima alta não causa melhor desempenho, nem mais popularidade, nem menos risco: é consequência, não causa.

E inflá-la com elogios pode piorar as coisas.

Stanford, anos 1970: uma jiboia numa sala

O que não mudou a certeza

Ouvir que eram capazes.

O que mudou

Fazer, em passos pequenos, diante do que temiam. A crença de conseguir executar aquela ação nasce de tê-la executado.

“

A autoestima não vem antes do ato. Vem depois, e só do ato com risco.

SEDUÇÃO & VENDAS · CAPÍTULO 2

“

Ser escolhido por alguém livre é o único poder que não se perde.

A FRASE-ÂNCORA DO LIVRO

O mesmo poder, dois donos

ARGEL, 1856 · ROBERT-HOUDIN

- ✓ O cofre que o homem mais forte da sala não consegue mais levantar.
- ✓ A bala marcada que aparece cravada numa maçã.
- ✓ O jovem que desaparece debaixo de um pano.
- ✓ No dia seguinte, manda os intérpretes explicarem: era prestidigitação.

Os chefes lhe dão uma homenagem selada com o sinete de cada tribo.

LONDRES, 1880 · GAS LIGHT (FICÇÃO)

- — Todas as noites, a luz do gás baixa.
- — O marido diz à mulher, com doçura, que ela imagina coisas.
- — E impede que alguém de fora confirme o que ela vê.

Nunca explica. Da peça, a língua ganhou uma palavra: gaslighting.

Os movimentos são os mesmos: a atenção, a luz, o medo. A pilha é outra.

“

Robert-Houdin fez tudo o que um manipulador faz. E depois fez a única coisa que o manipulador não faz: mandou dizer que era arte.

SEDUÇÃO & VENDAS · INTRODUÇÃO

As três perguntas, antes de cada Número

Transparência

O Número continuaria a funcionar se a outra pessoa soubesse exatamente o que estou fazendo e por quê?

Liberdade

A outra pessoa continua livre para dizer não, e o não custa a ela só o que custaria de qualquer modo?

Reciprocidade

Eu aceitaria estar do outro lado deste Número, feito por alguém que eu respeito?

Se a resposta a qualquer uma for não, pare.

O PACTO · INTRODUÇÃO

Quem pede a desconhecidos, antes de pedir

até 50%

é quanto subestima a
chance de o outro dizer sim

Esquecemos quanto custa ao outro dizer não. Por isso o pedido precisa da saída.

A escada

Dez pedidos

Do banal ao temido, cada um com uma nota de medo de 0 a 10. O degrau 1 é tão fácil que dá vergonha anotar.

Um degrau por dia

Nunca dois. Antes, a nota prevista; depois, a vivida e a resposta, em uma linha.

Sem roteiro decorado

O roteiro é sinal de segurança. Varie o lugar. Nomeie o que sentiu.

Se a resposta foi não

O degrau está feito. O Número é pedir, não obter.

Os três primeiros degraus, nos dois palcos

Sedução

1. Pedir a hora a um desconhecido.
2. Pedir informação de rua.
3. Comentar algo com a pessoa da fila.

Venda

1. Perguntar a um cliente antigo como está indo o que ele comprou.
2. Pedir a ele uma indicação.
3. Dizer o preço em voz alta, sem desconto antecipado.



PAUSA O VÍDEO AQUI. ESCREVE. EU ESPERO.

Agora o seu.

1. Um caderno, de papel ou no celular, só seu: o Caderno do Mágico.
2. Na página 1, à mão: as três perguntas.
3. Na página 2: os três primeiros degraus da sua escada, no seu palco, cada um com a nota de medo prevista.
4. No celular, amanhã: a hora do primeiro degrau.

❷ Vira a folha. Sem olhar:

?

as três perguntas

?

o que vem antes da autoestima

?

quanto subestimamos o sim

?

quando o degrau está feito

Desvira e confere o que faltou.

Sem olhar a folha

3

A autoestima vem antes ou depois do ato?

Argel

O que Robert-Houdin fez no dia seguinte, que o marido de Londres nunca fez?

A escada

Quando um degrau está feito?

Ensaio · 90 s · amanhã



1. Na hora marcada, antes de sair: a nota prevista, de 0 a 10.
2. As três perguntas, uma vez, em silêncio.
3. O pedido, um só, com a saída: "se não der, sem problema".
4. Depois, as seis linhas: a situação, o estado antes, o que fez, o que aconteceu, o que faria diferente.
5. E a última, a que importa: o que isso prova sobre você.

Seu compromisso para as próximas 48 horas

Amanhã, às _____, o degrau 1, com a saída; depois, as seis linhas no Caderno. Depois de amanhã, às _____, o degrau 2.

Ser escolhido por alguém livre é o único poder que não se perde.

Introdução, 33 capítulos, cinco Partes

Antes de tudo, o Pacto

As três perguntas, a tese, o que o livro não promete e o teste diagnóstico em cinco medidas: presença, conversa, tensão, pedido e retorno.

Parte I · O Camarim

A primeira conquista é você: a ferida, os mitos, o corpo e a voz, a história, a rejeição, o desejo próprio.

Parte II · A Moeda Única

A máquina do desejo: os sete princípios, do querer e gostar à energia sexual.

Parte III · Os Números da Atração

Da abordagem à conversa que abre, à tensão, ao toque e ao consentimento, ao pedido, ao que vem antes da traição.

Parte IV · Os Números da Venda

Da prospecção à descoberta, à demonstração, às objeções, ao preço, ao fechamento, ao vendedor de si mesmo.

Parte V · O Grande Final

O antimodelo, a lei e a última cortina.

Em cada capítulo

Duas cenas

Numa, alguém respeita o princípio; noutra, alguém o viola. As cenas não são comentadas: você vê a causa sozinho.

O Número, nos dois palcos

Preparação, apresentação, efeito, um cenário de sedução e um de venda, e o treino em três níveis, fora do livro, com medida.

A Linha Vermelha e os selos

A versão predatória do mesmo mecanismo, descrita para que você a reconheça, nunca para que a use. E um selo em cada técnica.

O que o livro não promete

Conquista nem venda

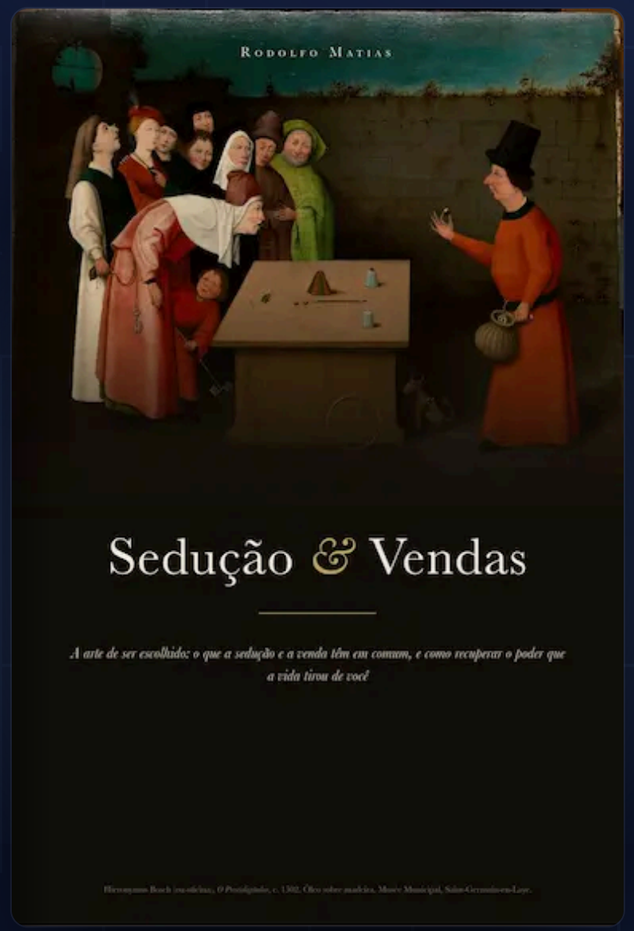
Nem quem, nem quanto.

Renda nem prazo

Nem quando.

Não é terapia

Treina comportamento; não diagnostica nem trata. Nem é manual de técnica sexual: o desejo é tratado de frente; a cama fica fora.



Sedução & Vendas

- Você acabou de abrir o instrumento do livro inteiro: o Caderno do Mágico nasce na Introdução e vai inteiro no Apêndice A.
- Introdução, 33 capítulos em cinco Partes e os apêndices de A a H, em 621 páginas. Um capítulo por semana.
- Edição completa, em PDF, de Rodolfo Matias.

R$ 72 **metodorish2.com.br/seducao-e-vendas**

o livro em PDF, com a chave da compra · 7 dias para desistir (compra online)

RISH² Business: para não fazer sozinho

O que inclui

Uma reunião ao vivo da turma, toda semana.
A sua operação construída junto.
A plataforma inteira.
Os livros da Série Método RISH² — e este.

Condições

R$ 988 por mês.
Cancele quando quiser.
14 dias de garantia incondicional.
metodorish2.com.br

Para quem não é

Quem procura atalho, fórmula pronta ou promessa de faturamento.

Três perguntas que sempre aparecem

Isso não é manipulação?

É o mesmo poder que os predadores usam, e o livro não finge que não é. A diferença está nas três perguntas, feitas antes de cada Número. Cada capítulo descreve a versão predatória, para que você a reconheça, e o Apêndice G mostra a lei que a descreve.

Não sou do nível dela, ou do cliente.

O capítulo 2 mostra que o "nível" não existe onde você acha: o que as pessoas dizem preferir num parceiro não prevê quem elas escolhem num encontro real.

E se eu estiver numa relação que falha nas três perguntas?

O livro não é terapia, e diz isso. Ligue 180, para a violência contra a mulher. CVV, 188, de graça, a qualquer hora. E a Unidade Básica de Saúde.

R I S H²

O que separa o mágico do vigarista não está nas mãos. Está em três perguntas.

Faça as três perguntas. Depois, suba ao palco.
Ser escolhido por alguém livre é o único poder que não se perde.