EBOOK · NOIR CIRCLE

# Dónde conocer a un hombre rico

Adónde ir, cuándo ir y qué hacer una vez allí: los 3 círculos, los lugares, los eventos, 10 frases para empezar una conversación, las apps selectivas, el presupuesto, un plan de 30 días y las guías de 6 ciudades.

*Noir Circle*

# Antes de empezar

Este ebook responde a una sola pregunta: **adónde ir y qué hacer una vez allí** para coincidir con hombres asentados, serios y disponibles. No te pide que cambies tu forma de ser ni que te gastes una fortuna. Te pide que cambies de entorno, con método.

## Cómo usarla

1. Léela una primera vez entera (unos 45 minutos).
2. Elige tu ciudad y tus 3 lugares habituales (capítulos 2 y 3).
3. Sigue el plan de 30 días (capítulo 9), casilla a casilla.
4. Ten a mano las checklists del final antes de cada salida.

## Tres ideas que no debes olvidar

- **La constancia gana a la intensidad.** Una salida bien elegida cada semana durante 3 meses vale más que un fin de semana de lujo una vez al año. A la gente se la conoce en los sitios a los que vuelves.
- **No estás ahí para ir de caza.** Estás ahí para vivir algo que te interesa, en un sitio donde ellos también están. Eso es lo que hace que los encuentros sean naturales, y es lo que notan los hombres serios.
- **Lo que buscas es un hombre fiable.** Estos lugares te dan acceso a hombres que han construido algo. Después te toca a ti comprobar el resto: que sea serio, amable y que esté disponible. El capítulo 8 te ayuda a separar el grano de la paja.

> Una nota sincera: los locales que se citan cambian rápido (cierres, cambios de clientela). Comprueba siempre que un sitio sigue abierto y concurrido antes de ir. Este ebook te da un método que sigue funcionando aunque cambien las direcciones.

# 1. La regla de los 3 círculos

Un hombre asentado reparte su tiempo entre tres mundos. Cada uno es una puerta de entrada distinta.

| Círculo | Qué es | Dónde encontrarlo | Facilidad de acceso |
|---|---|---|---|
| 1. Su trabajo | Donde se gana la vida | Conferencias, ferias, networking, comidas de negocios | Bastante fácil |
| 2. Su ocio | Donde desconecta | Golf, pádel, tenis, vela, esquí, vino, arte | Media |
| 3. Su vida social | Sus amigos, sus cenas, sus causas | Galas, cenas privadas, clubes, amigos en común | Difícil al principio |

## Por qué el círculo 3 es el más poderoso

Cuando te presenta alguien a quien él conoce, ya no eres «una desconocida». Llegas con una recomendación implícita. Por eso la mayoría de las parejas todavía se forman a través de amigos.

## Cómo pasar de un círculo a otro

Nadie entra directamente en el círculo 3. Se llega a través de **puentes**:

- **El puente «actividad»**: te apuntas a un club (pádel, golf, vela). Al cabo de unas semanas, ya conoces a algunos socios. Te invitan a un torneo y luego a una cena.
- **El puente «voluntariado»**: colaboras con una fundación o una asociación apoyada por familias acomodadas. Conoces a los organizadores y después a los donantes.
- **El puente «trabajo»**: trabajas, aunque sea de forma puntual, en un sector en el que ellos se mueven (eventos, hostelería de lujo, inmobiliario, arte, yates). Tienes un motivo legítimo para estar ahí.
- **El puente «amigas»**: les dices a 3 o 4 amigas de confianza que buscas una relación seria con un hombre tranquilo y asentado. Es sencillo, y muchas veces es lo que mejor funciona.

## Ejercicio

☐ Escribe el nombre de 3 personas de tu entorno que ya se mueven en alguno de estos círculos.

- [ ] Elige el puente que más va contigo y apunta una acción concreta para esta semana.

# 2. Elegir tu ciudad

No necesitas mudarte. Necesitas una **ciudad objetivo**: la tuya, o una ciudad cercana donde puedas pasar fines de semana.

| Ciudad | Por qué | Perfil típico | Presupuesto para salir |
|---|---|---|---|
| Dubái | Concentración de emprendedores y expatriados acomodados | Emprendedores, inversores, expatriados de 30 a 50 años | Alto |
| Mónaco | La mayor densidad de millonarios del mundo | Residentes adinerados, mayores, muy discretos | Muy alto |
| Ginebra / Zúrich | Banca, gestión de patrimonios, multinacionales | Banqueros, altos directivos, herederos | Alto |
| Londres | Finanzas, tecnología, inmobiliario | Financieros, emprendedores tecnológicos | Alto |
| París | Lujo, grandes familias, negocios | Herederos, emprendedores, altos ejecutivos | Medio a alto |
| Miami | Finanzas, inmobiliario, tecnología | Perfiles variados, ritmo rápido | Alto |

## Cómo elegir

Hazte estas 4 preguntas, en este orden:

1. **¿Dónde vives ahora?** Tu propia ciudad casi siempre tiene un distrito financiero, hoteles de alta gama y clubes deportivos. Empieza por ahí.
2. **¿Qué idioma hablas?** En tu idioma estarás más cómoda, serás más divertida y más tú misma.
3. **¿Qué tipo de hombre encaja contigo?** Más joven y emprendedor (Dubái, Miami, Londres), más tranquilo y discreto (Ginebra, Mónaco), más culto (París).
4. **¿Cuál es tu presupuesto real?** Más vale salir cada semana en tu ciudad que dos veces al año en Mónaco.

> La estrategia acertada para la mayoría de las mujeres: **tu ciudad todo el año** y **una ciudad objetivo de 2 a 4 veces al año**, coincidiendo con un gran evento (ver el capítulo 10).

## Ejercicio

- [ ] Mi ciudad del día a día: ____
- [ ] Mi ciudad objetivo para un fin de semana: ____
- [ ] El primer evento al que quiero ir allí: ____

# 3. Los lugares, uno a uno

Para cada tipo de lugar: cuándo ir, cómo comportarte y qué hacer una vez allí.

## Los bares de hoteles de alta gama

- **Cuándo:** de martes a jueves, entre las 18:00 y las 20:30. Es la hora en la que los hombres de negocios de viaje o al salir de una reunión se toman una copa. El fin de semana, la clientela es más turística y va más en pareja.
- **Dónde sentarte:** en la barra o en una mesita cerca de ella, nunca en un rincón. En la barra, la conversación surge sola.
- **Qué hacer:** pide una copa (con una basta, y bébela despacio), saca un libro o tu libreta y cruza unas palabras con el barman. Un barman que te conoce te presenta a los clientes habituales.
- **Evita:** estar con el móvil todo el rato, los looks de noche demasiado llamativos, ir con 4 amigas (a un grupo nadie se acerca).

## Los restaurantes de negocios, a mediodía

- **Cuándo:** de lunes a viernes, de 12:30 a 14:00, en el distrito financiero de tu ciudad.
- **Qué hacer:** come sola o con una amiga, en la barra si el restaurante tiene. Muchos de estos sitios ofrecen un menú de mediodía mucho más barato que por la noche.
- **La ventaja:** los hombres están relajados, con prisa pero accesibles, y suelen volver a los mismos sitios. Si vas con regularidad, te conviertes en una cara conocida.

## Los clubes deportivos: pádel, tenis, golf

- **El pádel** es hoy la mejor puerta de entrada: fácil de aprender, muy social, muy popular entre los emprendedores, y se juega de 4 en 4, así que conocer gente está garantizado.
- **Cómo entrar:** apúntate a clases en grupo y luego a las noches de «americanas» o a los torneos amistosos del club. Son momentos pensados para conocer gente.
- **El golf:** toma clases en un club con prestigio. La casa club y el campo de prácticas son sitios donde se conversa. Hacen falta de 2 a 3 meses para sentirte cómoda, y es una inversión que dura.
- **Lo que funciona:** quedarte a tomar algo después del partido. Ahí es donde pasa todo.

## Inauguraciones, subastas y ferias de arte

- **Dónde encontrarlas:** suscríbete a las newsletters de las galerías y casas de subastas de tu ciudad. Las inauguraciones suelen ser gratuitas y abiertas.

- **Qué hacer:** mira de verdad las obras. Una pregunta sincera («¿Conoces la obra de este artista?») es la forma más natural que existe de abrir una conversación.
- **Las subastas:** las exposiciones previas a las subastas suelen estar abiertas al público. No tienes que comprar nada para ir.

## Las salas VIP de los aeropuertos y los viajes

- Si viajas, acumula puntos para acceder a las salas VIP (tarjetas bancarias, programas de fidelización). Los hombres de negocios esperan allí, solos y con tiempo.
- En el avión, en business cuando sea posible (un upgrade con puntos), la conversación suele empezar sola.

## Los clubes privados

- Algunos clubes privados aceptan solicitudes (con padrino o con dossier). Otros organizan noches abiertas a invitados.
- Lo más sencillo: conseguir que te invite un socio al que hayas conocido en el pádel, en el trabajo o a través de una amiga.

# 4. Los eventos

Los eventos son los mejores aceleradores: en una sola noche te cruzas con más hombres asentados que en un mes de salidas.

## Los tipos de eventos

| Tipo | Ejemplos | Cómo acceder |
|---|---|---|
| Negocios | Conferencias de tecnología, finanzas e inmobiliario, ferias profesionales | Entrada de visitante, a menudo asequible, a veces gratis |
| Deporte | Torneos de tenis, regatas, polo, concursos hípicos | Entradas generales y, si es posible, zonas de hospitality |
| Cultura | Inauguraciones, ferias de arte, subastas | A menudo gratis con inscripción |
| Benéfico | Galas, cenas benéficas, subastas solidarias | Entrada, voluntariado o invitación |

## Cómo encontrarlos

- Las agendas de las cámaras de comercio (sobre todo las cámaras de comercio de tu país en el extranjero) y de los clubes de negocios.
- Eventbrite y LinkedIn, buscando «networking», «investors», «real estate», «entrepreneurs» + tu ciudad.
- Las webs de los grandes hoteles, que acogen muchísimos eventos.
- Las fundaciones y asociaciones locales, para las galas.

## La gala: ir sin conocer a nadie

1. **Primero, el voluntariado.** La mayoría de las galas buscan voluntarias para la recepción, para acomodar a los invitados o para la subasta. Estás en la sala, con un papel, y todo el mundo te habla.
2. **Si tienes entrada,** llega pronto: se habla más fácilmente cuando la sala todavía está tranquila.
3. **Habla primero con los organizadores.** Conocen a todo el mundo y les encanta presentar a la gente.
4. **Interésate por la causa.** Es la conversación más natural de la noche, y dice mucho de quién eres.
5. **No te quedes más de 10 minutos** con la misma persona si la conversación no arranca. Ir de un grupo a otro es lo normal.

## La feria profesional

- Elige un sector en el que se mueva el dinero: inmobiliario, finanzas, tecnología, lujo, yates.
- Prepárate un motivo para estar ahí: curiosidad profesional, un proyecto, buscar información. Puede ser sencillo y verdadero.
- Los mejores momentos: las pausas para el café, los cócteles al final del día y las cenas paralelas a la feria.

# 5. Una vez allí: empezar la conversación

El lugar solo hace la mitad del trabajo. La otra mitad es tu actitud.

## La actitud que invita a la conversación

- **Estar disponible:** nada de móvil en la mano, la mirada levantada, la sonrisa fácil.
- **Ir sola o con una amiga,** no en grupo.
- **Estar ocupada en algo interesante:** un libro, una obra que estás mirando, un partido que estás siguiendo.
- **Sostener una mirada 2 segundos y sonreír.** Es la señal más sencilla, y la más eficaz, para que un hombre se acerque a hablarte.

## 10 frases naturales para empezar una conversación

> «¿Has probado ya su especialidad? No me decido.»
>
> «¿Conoces la obra de este artista?»
>
> «¿Vienes por la conferencia? ¿Cuál te ha gustado más?»
>
> «¿Eres socio del club? Yo acabo de empezar y todavía me estoy situando.»
>
> «Esta noche no conozco a nadie. ¿Y tú, de parte de quién vienes?»
>
> «Pareces conocer bien el sitio. ¿Qué me recomiendas?»
>
> «¿Has seguido la subasta? No me he enterado de nada con las pujas.»
>
> «Buen partido. ¿Llevas mucho tiempo jugando?»
>
> «¿Aquí siempre sirven hasta tan tarde?»
>
> «¿Conoces bien la ciudad? Estoy buscando un buen sitio para mañana.»

La regla: una pregunta sencilla, relacionada con lo que está pasando a vuestro alrededor. Nada de cumplidos sobre su físico, y no le preguntes a qué se dedica de entrada.

## Qué decir después

- **Habla de lo que vives:** tu trabajo, tu pasión, un viaje, lo que estás leyendo. A un hombre asentado le atrae una mujer que tiene su propia vida.
- **Haz preguntas abiertas:** «¿Qué te ha traído por aquí?», «¿Qué es lo que más te gusta de lo que haces?».
- **No hables nunca de dinero,** ni del suyo ni del tuyo. Nada de preguntas sobre su coche, su casa o sus ingresos.

## Despedirte con elegancia

- Después de 15 a 20 minutos agradables, eres tú quien pone el punto final: «Me ha encantado hablar contigo, tengo que ir a buscar a una amiga.»
- Si le interesas, te pedirá el número. Si no lo hace, puedes decirle: «A lo mejor volvemos a coincidir por aquí, suelo venir los jueves.»
- Irte primero es dejar una buena impresión y las ganas de volver a verte.

# 6. Las aplicaciones

Las apps selectivas no sustituyen a las salidas, pero las complementan muy bien: filtran por ti.

| App | Particularidad | Para quién | Nota |
|---|---|---|---|
| The League | Perfiles vinculados a la trayectoria profesional, lista de espera | Profesionales ambiciosos | La más adecuada para una relación seria |
| Raya | Por solicitud y recomendación, muy selectiva | Ambientes creativos y conocidos | Difícil de acceder |
| Inner Circle | Selección a la entrada, presente en Europa | Profesionales urbanos | Buen término medio |
| Luxy | Orientada a perfiles acomodados | Hombres acomodados | Cuidado con los perfiles que solo buscan «diversión» |
| Hinge | Para todo el mundo, orientada a relaciones serias | Todo el mundo | Útil si filtras bien |

> Evítalas si buscas una relación duradera: las webs de «sugar dating». Los hombres que están ahí buscan una relación pagada, no una compañera.

## Que te acepten en las apps selectivas

Las apps selectivas rechazan sobre todo los perfiles **incompletos**, **poco claros** o **descuidados**. Para tener más posibilidades:

1. **Completa el 100 % del perfil**: profesión, estudios, intereses, prompts.
2. **Vincula tu perfil profesional** cuando la app lo ofrezca: da confianza al equipo de selección.
3. **Sube de 5 a 6 fotos recientes y de calidad** (ver más abajo).
4. **Pide una recomendación** a una amiga que ya sea miembro: muchas veces es lo que te hace pasar más rápido la lista de espera.
5. **Ten paciencia**: las listas de espera pueden durar varias semanas. Mientras tanto, usa Hinge.

## El perfil que funciona

- **Fotos:** un retrato sonriente con luz natural; una foto de cuerpo entero elegante; una de viaje; una haciendo algo (deporte, cocina, lectura); una con amigas (en la que se te reconozca fácilmente).
- **Bio:** corta y positiva. Lo que haces, lo que te gusta, lo que buscas.

> Ejemplo: «Jefa de proyectos entre semana, aprendiz de golfista los fines de semana. Me encantan las cenas que se alargan y los viajes organizados en el último minuto. Busco a alguien tranquilo, divertido, con quien construir algo.»

- **Nunca** pongas «busco un hombre con éxito económico»: es la frase que hace huir a los que valen la pena.

## Los primeros mensajes

- Engancha con un detalle de su perfil: «Parece que te encanta la vela. ¿Por dónde sueles navegar?»
- Propón una cita de verdad bastante pronto (después de 5 a 10 mensajes), en un lugar público, de día o a primera hora de la noche.
- Si alguien se niega a quedar o a hacer una videollamada después de varias semanas, pasa página.

# 7. Con poco presupuesto

Frecuentar estos sitios no exige tener su nivel de vida. Así puedes hacerlo con un presupuesto razonable.

## Los trucos que lo cambian todo

- **Una sola copa, bien elegida,** en el bar de un gran hotel cuesta menos que una noche en una discoteca. Bébela despacio: es tu entrada para una hora.
- **El menú de mediodía** de los restaurantes de negocios suele costar mucho menos que la cena.
- **Las inauguraciones, las exposiciones previas a las subastas y muchas conferencias** son gratis.
- **El voluntariado** en galas y eventos te da acceso sin pagar entrada.
- **Las clases en grupo** de pádel o de golf cuestan mucho menos que las particulares.
- **Los programas de fidelización** (tarjetas, aerolíneas, hoteles) pueden abrirte las salas VIP de los aeropuertos y los upgrades.
- **Un conjunto versátil y de calidad** vale más que diez conjuntos baratos.

## Tres presupuestos tipo al mes

| Presupuesto | Lo que puedes hacer |
|---|---|
| Unos 150 € | 2 copas en un bar de hotel, 2 inauguraciones gratuitas, 1 comida de negocios, Hinge |
| Unos 300 € | 1 salida por semana, clases de pádel en grupo, 1 app premium, 1 evento de negocios |
| Unos 500 € | 1 o 2 salidas por semana, club deportivo, 1 app premium, 1 gala o un fin de semana fuera cada 2 meses |

Piensa en este presupuesto como una inversión limitada en el tiempo, con un objetivo claro: conocer gente, no aparentar.

# 8. Tu seguridad y los perfiles falsos

Los sitios de alta gama también atraen a hombres que **juegan** a ser ricos, o que no están disponibles.

## Las señales de alerta

- Habla mucho de dinero, de coches y de relojes desde la primera conversación.
- Es impreciso sobre su trabajo o su vida («hago un poco de todo»).
- Se niega a hacer videollamadas, o nunca te presenta a nadie.
- Solo se le puede localizar a ciertas horas (a menudo, señal de que tiene una familia en otra parte).
- Te pide dinero, una «inversión» o un favor económico, con cualquier pretexto.

## Las comprobaciones sencillas

- [ ] Su nombre completo y su perfil profesional coinciden con lo que cuenta.
- [ ] Habéis hecho al menos una videollamada antes de veros.
- [ ] Las primeras citas son en lugares públicos, y una amiga sabe dónde estás.
- [ ] Vuelves a casa por tus propios medios.
- [ ] Al cabo de unas semanas, ya conoces al menos a uno de sus amigos.

> Regla de oro: un hombre serio respeta tu prudencia. El que se molesta por ella acaba de darte una información muy valiosa.

# 9. Tu plan de acción de 30 días

Una casilla al día, más o menos. Ve marcándolas a medida que avanzas.

## Semana 1: prepararte

- [ ] Elegir mi ciudad del día a día y mi ciudad objetivo (capítulo 2).
- [ ] Localizar 3 lugares habituales: un bar de hotel, un restaurante de negocios, un club deportivo.
- [ ] Contarles a 3 amigas de confianza que busco una relación seria.
- [ ] Preparar 2 looks: uno de día y uno de noche.
- [ ] Rehacer mis fotos y mi bio (capítulo 6).

## Semana 2: instalarte

- [ ] Primera salida a un bar de hotel (martes, miércoles o jueves, de 18:00 a 20:30).
- [ ] Primera comida en el distrito financiero.
- [ ] Apuntarme a una clase en grupo de pádel, tenis o golf.
- [ ] Registrarme en 2 apps (una selectiva + Hinge).
- [ ] Suscribirme a las newsletters de 3 galerías o casas de subastas.

## Semana 3: multiplicar las ocasiones

- [ ] Volver por segunda vez a los mismos sitios (empiezan a reconocerte).
- [ ] Una inauguración o una exposición previa a una subasta.
- [ ] Localizar un evento de negocios y una gala en los próximos 60 días.
- [ ] Ofrecerme como voluntaria para una gala o un evento benéfico.
- [ ] Usar al menos 3 frases para empezar una conversación del capítulo 5.

## Semana 4: profundizar

- [ ] Quedarme a tomar algo después de la clase de deporte.
- [ ] Aceptar o proponer una primera cita (en un lugar público).
- [ ] Preparar mi primer fin de semana en mi ciudad objetivo (capítulo 10).
- [ ] Hacer balance: ¿qué sitios me han gustado? ¿Dónde he tenido las mejores conversaciones?
- [ ] Quedarme con los 2 mejores sitios y sustituir el que no ha dado nada.

> Lo que cuenta no es el número de encuentros del primer mes, sino el hábito que creas. Los resultados llegan con la constancia.

# 10. Las guías de 6 ciudades

Cada ciudad tiene sus códigos, sus temporadas y sus lugares. Los locales cambian rápido: comprueba siempre que un sitio sigue abierto y concurrido antes de ir.

## Dubái

- **Barrios:** DIFC (finanzas), Downtown, Dubai Marina, Palm Jumeirah, Jumeirah.
- **Temporada alta:** de octubre a abril. En verano, muchos residentes adinerados se van.
- **Adónde ir:** bares y restaurantes del DIFC después del trabajo, lobbies de los grandes hoteles, brunchs de los viernes de alta gama, beach clubs de día, clubes de pádel y de golf (Emirates Golf Club, Jumeirah Golf Estates).
- **Eventos:** conferencias de tecnología, finanzas y cripto, ferias inmobiliarias, Dubai International Boat Show, galas benéficas, carreras de caballos (Dubai World Cup).
- **Códigos:** ropa elegante y que cubra durante el día, discreción en público, respeto por la cultura local.
- **Atención:** muchos hombres tienen una familia en otra parte. La comprobación es obligatoria (capítulo 8).
- **Tu primera noche:** una copa en el DIFC entre semana y luego una cena en un restaurante del barrio.

## Mónaco

- **Barrios:** Montecarlo, Port Hercule, Fontvieille.
- **Temporada alta:** de mayo a septiembre (Gran Premio en mayo, Yacht Show en septiembre).
- **Adónde ir:** los bares de los grandes hoteles de la Place du Casino, las terrazas del puerto, los clubes de playa.
- **Eventos:** Gran Premio de Fórmula 1, Monaco Yacht Show, Bal de la Rose y galas benéficas, torneo de tenis Masters.
- **Códigos:** muy discreto, muy elegante; el menor exceso se nota.
- **Atención:** es una ciudad pequeña y todo se sabe. Tu reputación te precederá en pocas semanas.
- **Tu primera noche:** una copa en una terraza frente al puerto a última hora de la tarde y luego un bar de hotel de la Place du Casino.

## Ginebra

- **Barrios:** la orilla izquierda (Rive Gauche), el barrio de los bancos, Cologny.

- **Temporada:** todo el año, con esquí en invierno en las estaciones cercanas.
- **Adónde ir:** bares de hotel junto al lago, restaurantes de negocios a mediodía, clubes de vela del lago Lemán.
- **Eventos:** salones de relojería, conferencias financieras, subastas de relojes y joyas.
- **Códigos:** sobriedad absoluta, puntualidad, reserva. El dinero no se enseña.
- **Extra:** Gstaad, Verbier y Saint-Moritz en invierno.
- **Tu primera noche:** una comida en el barrio de los bancos y luego una copa junto al lago al final del día.

## Londres

- **Barrios:** Mayfair, Kensington, Chelsea, la City y Canary Wharf (finanzas).
- **Temporada:** todo el año, con la «social season» en verano.
- **Adónde ir:** bares de hotel de Mayfair, restaurantes de la City a mediodía, clubes privados (con invitación o solicitud).
- **Eventos:** Royal Ascot, Wimbledon, Henley Royal Regatta, polo, Frieze (arte), galas benéficas.
- **Códigos:** humor, cultura, dress codes estrictos en los eventos (Ascot).
- **Tu primera noche:** una copa en un bar de hotel de Mayfair un miércoles o un jueves.

## París

- **Barrios:** los distritos 8, 16 y 7, Saint-Germain.
- **Temporada:** de septiembre a junio.
- **Adónde ir:** los bares de los hoteles palace, restaurantes de negocios del distrito 8 a mediodía, inauguraciones de galerías, clubes de tenis y de golf del oeste de París.
- **Eventos:** Fashion Week, Roland-Garros, Art Basel Paris, subastas, Prix de l'Arc de Triomphe, galas benéficas.
- **Códigos:** cultura y conversación ante todo, elegancia natural, nada de ostentación.
- **Extra:** Courchevel y Megève en invierno, Saint-Tropez y Cannes en verano.
- **Tu primera noche:** una inauguración en la orilla izquierda y luego una copa en el bar de un hotel palace.

## Miami

- **Barrios:** Brickell (finanzas), Miami Beach, Coral Gables, Key Biscayne.
- **Temporada alta:** de noviembre a abril.
- **Adónde ir:** rooftops de Brickell, restaurantes de alta gama, puertos deportivos, clubes de tenis y de pádel.

- **Eventos:** Art Basel Miami Beach (diciembre), Miami International Boat Show, Gran Premio de F1, conferencias de cripto y tecnología.
- **Códigos:** más relajado, más «postureo», pero los hombres serios siguen siendo discretos.
- **Atención:** hay muchos fanfarrones y falsos ricos. Vuelve a leer el capítulo 8 antes de ir.
- **Tu primera noche:** un rooftop de Brickell entre semana, después del trabajo.

## Preparar un fin de semana en una ciudad objetivo

- [ ] Elegir una fecha que coincida con un evento (feria, gala, competición).
- [ ] Reservar un hotel decente en el barrio adecuado o, como mínimo, pasar tiempo en los sitios de alta gama.
- [ ] Planificar 3 lugares: una comida de negocios, un bar de hotel por la noche, un evento.
- [ ] Activar las apps 3 días antes de llegar, en modo viaje.
- [ ] Ir con una amiga de confianza si es posible.

# 11. Tus checklists

## Antes de cada salida

- [ ] Sé por qué voy (una copa, una exposición, un partido, un evento).
- [ ] Mi look encaja con el lugar (ver más abajo).
- [ ] Mi móvil se queda en el bolso.
- [ ] Tengo en mente 2 frases para empezar una conversación.
- [ ] Una amiga sabe dónde estoy.

## El look adecuado para cada lugar

| Lugar | Look |
|---|---|
| Bar de hotel entre semana | Elegante y sencillo: un vestido sobrio o un pantalón bien cortado, pocas joyas |
| Comida de negocios | Ropa de trabajo cuidada |
| Club deportivo | Ropa deportiva limpia y sobria, y luego un look sencillo para la copa de después |
| Inauguración | Un toque personal (un color, un accesorio) que abra la conversación |
| Gala | Respetar el dress code indicado, sin pasarte |

## Después de cada salida (2 minutos)

- [ ] ¿Con quién he hablado? ¿Qué he aprendido del lugar?
- [ ] ¿Vuelvo? ¿Qué día, a qué hora?
- [ ] ¿Qué frase para empezar una conversación ha funcionado mejor?

# ¿Y ahora qué?

Este ebook te dice adónde ir y cómo desenvolverte una vez allí. Es el primer paso, y muchas veces es el que más falta.

Con tu pedido, formas parte de **Le Cercle**: cada mes recibes por email un nuevo ebook Noir Circle sobre un tema concreto. El primero, dentro de 30 días, retoma exactamente donde termina este: **de la primera mirada a la segunda cita**.

Cuídate mucho, y disfruta de tus salidas.

---

Noir Circle · Documento reservado a las compradoras · Prohibida su reproducción y distribución