

Филипп Богачев
Русская Модель
Эффективного
Соблазнения

Введение

Русская Модель Эффективного Соблазнения

Самоучитель для подготовки успешных мужчин.

Предисловие

Эта книга должна была выйти еще в начале 2003 года. С другой стороны, в это самое время мы разработали вторую версию Русской модели Эффективного Соблазнения (РМЭС), и выход книги был резво перенесен на конец года. За это время был переработан весь материал, что был написан ранее. Фактически, я книгу писал заново. Очень сильно надеюсь, что новые идеи и новые методы будут опубликованы в новых изданиях книги, ведь мы постоянно развиваемся и ищем что-то новое.

Я вспоминаю первый семинар РМЭС, который состоялся 25 мая 2002 года. За это время его прошло более 800 молодых, энергичных людей. Именно эти люди дали мне возможность учиться, давали ответы на мои идеи, испытывали на себе мои предположения и, обучаясь у меня, давали возможность мне обучаться вместе с собой. Я очень сильно благодарен всем моим ученикам за это. Кто бы ты ни был, когда и на каком бы семинаре ты не учился у меня – знай. Именно тебе я пишу эту благодарность, именно у тебя я учился.

И теперь эта книга представляет собой почти в полной мере именно то, что есть РМЭС сейчас. «Почти» – потому, что упражнения, которые мы делаем на семинарах, не все могут быть описаны в тексте. Очень многие вещи требуется показывать, или

демонстрировать. Потому что на бумаге это выглядит просто, а в обучении может семь потов сойти. И только потом будет просто.

Отдельное спасибо я хочу сказать моему напарнику по всем тренерским проектам, Михаилу Ширину, благодаря которому текущий семинар есть именно то, чем он является.

Хочу поблагодарить моих учителей, у которых я имел честь учиться:

Галине Яковенко, Михаилу Гинзбургу, Бетти Эриксон, Френку Фарелли, Френку Пьюселику, Сергею Горину, Андрею Кенигу, Татьяне Мужижкой, Алексею Кучерову, Роберту Дилтсу, Жану Годену.

Отдельная благодарность тем людям, которые помогли мне формировать мое мышление:

Роберт Хайнлайн (r.i.p.), Рей Дуглас Бредбери, Антон Шандор ЛаВей (r.i.p), Фридрих Ницше (r.i.p), Милтон Эриксон (r.i.p.), Стиву и Конере Адreas, Оливер Стоун, Стенли Кубрик (r.i.p.), Джим Браденбург.

Спасибо этим командам за те звуки, которые мне в течение семи лет работать над этой книгой:

Lake Of Tears, My Dying Bride, Karunesh, Moonspell, Hallucinogen, Juno Reactor, Queen, Pink Floyd, Сергей Калугин, Ноль, Jethro Tull, Slayer, Pan.Thy.Monium, Summoning, Iron Maiden, Metallica, Dead Can Dance, Space, Chemical Brothers, Roy Orbison, Elvis Presley, Dagda, Blasphemy, Marduk, Empyrium, Brighter Death Now, Absu, 3rd Force, Angizia, Dismal Euphony, Scorpions, Antichrisis, Inkubus Sukkubus, Sirrah, Master's Hammer, Tiamat, Cemetery Of Scream, Catharsis.

Огромное спасибо тем ребятам, с которыми я проходил тренерский курс летом 2003 года:

Ахметова Сауле, Булыгин Егор, Горина Мария, Дашевский Олег, Дель Герман, Димент Леонид, Есипенко Андрей, Житловский Иосиф, сакова Вера, Казарновская Алена, Каптерев Алексей, Киселев Роман, Крючков Андрей, Кулагин Дмитрий, Кучеренко Андрей, Лицина Юлия, Метельский Андрей, Михеев Александр, Михеева Наталья, Павелко Ирина Панченко Виктор, Протас Алла, Пухов Константин, Сикорская Анна, Симакова Анастасия, Станис Владимир, Ублиев Сергей, Харитонов Юля.

Автор любезно благодарит алфавит за предоставленные буквы.

Введение, в котором объясняется, что ты держишь в руках

Ну что же, мне остается только поздравить тебя, читатель. Ты знаешь, я сам иногда сожалею, что не узнал того, что знаю сейчас где-нибудь к моему восемнадцатилетию. Это мне помогло бы сильно уменьшить количество столкновений моего многострадального лба с теми космическими граблями, которые подстерегают обычного молодого человека с первыми пятью-шестью девушками.

Ведь как получается? До семи лет мы уверены, что детей находят в капусте, до 12 знаем, что от папы с мамой, после этого срока подозреваем, что люди занимаются сексом, лет в тринадцать посмотрим первую в жизни порнографию, а к годам эдак двадцати (кому

раньше, кому позже) нам повезет познать вкус секса самим. И основная проблема в таком большом отрезке времени от первого просмотра порнографии до первого исполнения ее вживую состоит в отсутствии обучения. Например, если нас подробно учат есть, пить, ходить, говорить, читать и писать, то общению с женщинами не учат вообще.

Источники информации есть, но какие они? Кино, где в лучшем случае покажут пару стебных диалогов, в худшем случае герой страстно целует героиню и они падают на кровать, а на следующем кадре у них уже пятеро детей. Друзья одноклассники, которые знают не больше, чем ты сам, или старшие товарищи, которые, по большому счету знаю только один способ соблазнить женщину «влей в нее литру водки и все».

Ну, про то, что спрашивать взрослых никто не будет до двадцати лет, а после двадцати лет ты уже сам взрослый и спрашивать не с кого, я вообще молчу. Глянцевые журналы часто пишут такой бред, что им нельзя даже вытереть зад в сортире. Бумага жесткая.

И что делать в подобной ситуации? Я не первый человек, который задумался над подобной несправедливостью. Не считая мифического Казановы и легендарного Дон Жуана, на эту тему писали десятки очень умных и продвинутых людей. Сенека, например. Но где искать того Сенеку современному человеку? Правильно. Сейчас модно общаться электронным образом, то есть с помощью компьютера. И советчиков много, и советуют они быстро, и с доставкой на дом. Именно так и была создана в середине девяностых годов тусовка пикаперов в России. (To pick UP на буржуинском сленге обозначает быстрый съем девушки на ночь) В

этом кругу лиц родились некоторые теории, впервые была подкинута идея использовать в знакомствах с девушками НЛП и Гипноз. А через пару лет эта тусовка начала потихоньку загибаться, в основном, из-за специфичности способа общения (кто знает, что такое FidoNet, поймет, остальных просит в гости Яндекс).

В конце 1998 года я создал первый прототип сайта www.lover.ru, а уже в 1999 году он был известен на всю Россию. На форуме проекта начали собираться интересные люди, мы начали активно встречаться, и в начале 2000 года родилась идея обобщить все то, что мы знаем о знакомстве с девушками, и даже про их соблазнение. Выяснилось, что методов и подходов можно набрать минимум пару десятков, но ни один из них не отражает комплексную модель от и до. От знакомства до соблазнения, от соблазнения до создания отношений, от создания отношений до расставания.

И тут началось самое интересное. Выяснилось, что каждый из тех людей, кто стоял у самых истоков создания РМЭС (Русской Модели Эффективного Соблазнения), обладает почти уникальным набором приемов и личных качеств, которые работают практически только у этого человека. И мы начали сравнивать наши идеи, обучаться друг у друга новым навыкам, бурно обсуждать идеи и пробовать применять опыт наших зарубежных коллег в своих условиях.

Мы жили и живем в разных городах и разных странах, но смогли периодически встречаться и обмениваться опытом. По крупице рождалась модель того, что есть сейчас РМЭС. И вот те люди, которые стояли в самом начале, генерируя идеи и передавая свой опыт в мою копилку знаний:

Андрей Аликберов (Москва), Андрей Афанасьев (Челябинск), Антон Маторин (Рязань), Булат Зиганшин (Набережные Челны), Семен Парамонов (Москва), Евгений Столяров (Москва), Константин Зверев (Мюнхен), Алексей Степанов (Томск), Роман Кузнецов (Москва), Арсений Метелин (Москва), Лев Долгачев (Таллинн), Михаил Кузнецов (Москва), Михаил Черемисинов (Москва), Александр Гордеев (Москва), Алексей Титов (Питер), Алексей Хижняк (Минск), Кирилл Баталов (Москва), Де Кавальо Даниель (Москва), Константин Викторов (Москва), Валерий Ямшанов (Челябинск), Борис Харитонов (Новосибирск).

Возможно, я кого-то мог пропустить или забыть. Возможно, что это произошло не по злому умыслу, но теперь, когда пряники розданы, перейдем к самому главному вопросу:

Что такое Русская Модель Эффективного Соблазнения

Ответ на этот вопрос лучше всего давать по пунктам. Начнем с первого.

Русская. Основная идея создания РМЭС состоит в том, что мы ее создавали для русских девочек и русских мальчиков. В условиях нашего времени и нашего российского менталитета, в условиях разговора на русском языке и общения с русскими людьми. Можно было взять за основу труды Джеффриса или ДиАнжело (оба из Штатов), но методы, которые проповедуют эти уважаемые люди, без адаптации все равно не работают. А после адаптации становятся очень похожими на то, до чего мы дошли сами.

Модель. Идея модели состоит в том, что мы не придумываем многочисленные теории и проверяем их на крысах (как часто делают клинические психологи), а берем человека, который что-то делает и начинаем думать, почему у него это получается. Грубо говоря, берем навык и начинаем его разбирать по мелким винтикам, добавляя новые детали и наблюдая за результатом. А таких навыков в общении с девушкой может быть у одного человека штук эдак пять. А у другого человека этих навыков нет, но женщины ему все равно дают. Почему? Как? И получается, что к постели можно придти разными путями. И тут начинается самое интересное. Какие навыки более полезные? Как что больше – килограмм или свет? Да еще и не у каждой женщины есть восприятие того навыка, который есть. И что получается в конце концов? Большой, офигительный сундук с отвертками, но к каждой конкретной женщине подойдет только своя. Поэтому основная идея модели состоит в том, что ты и только ты решишь, какая из идей и фишек, описанных в этой книге, будет у тебя работать. Попробуй применить: понравится, возьмешь себе. Не понравится – оставишь в книге. Ты сам можешь построить любой дом из той машины кирпича, что тут есть.

Эффективного. Ну конечно. Одну женщину можно пять лет упрашивать стать твоей женой, а можно одну женщину пять лет упрашивать прекратить тебя знакомить с новыми подругами, потому что твой график забит на пару месяцев вперед. Эффективность – это достижение результата с меньшими затратами, чем ранее. И какой будет результат – решать тебе. Хочешь ты найти жену, или соблазнить конкретную женщину, или натрахаться на двадцать лет вперед, решать только тебе.

Я тут объясняю и преподаю приемы, которые помогут тебе с одинаковой легкостью соблазнить любую, я повторяю любую женщину. Вопрос только в затрате твоих сил, времени и денег именно на нее.

Соблазнения. Да, именно так. По большому счету, что хочет мужчина от женщины? Конечно, но стирка и уборка после соблазнения, а если до, то это называется «приходящая домохозяйка». Существует много людей, которые предлагают научить тебя чему угодно, потому что это помогает и в соблазнении женщин тоже. Одна только «сексуальная магия» стоит добродушного подтрунивания, а что говорить о более примитивных вещах? О тех ребятах, которые считают себя «пикаперами», то есть они умеют знакомиться с девушками. Делают это классно, весело, здорово. И очень редко когда звонят по телефону, который она ему дала. Мы знаем, что знакомство – это маленький, короткий шаг на пути к соблазнению, а не самоцель общения. Мы расставляем акценты в нужном нам направлении, и мы учим достигать целей. Соблазнять женщин.

Выводы: эта книга неоднозначна. Тут нет инструкции «сделай шаг, поверни левую грудь против часовой стрелки до щелчка, потом...». Соблазнение нельзя описать языком последовательности и причинно – следственной связи. Соблазнение можно описать словом «творчество» и только так.

Как читать эту книгу

В этой книге тесно переплелись теория и практика. С другой стороны, это не учебник по высшей математике, который изучается по главам, строго последовательно.

Тут почти каждая глава представляет собой законченное исследование и описывает применение одного навыка или рассказывает про конкретную идею. Поэтому можешь начинать читать книгу с любого места, но лучше начать с оглавления, чтобы знать, где и что находится.

В книге есть несколько больших частей. Первая часть сугубо теоретическая, в ней рассказывается, что и как делать, и что, почему и как происходит. В первой части даются базовые идеи, которые тебе будет полезно прочитать и подтвердить собственным опытом.

Вторая, третья, четвертая, пятая части представляют из себя пошаговое изложение структуры соблазнения с инструментами, которые можно применять именно на этой стадии соблазнения.

Есть еще часть, которая называется «теория 100 баллов», в которой очень подробно описывается именно создание мужской сексуальной привлекательности.

А еще часть «кулинарная книга». В этой части собраны просто ответы на вопросы «почему и как». Ответ и вопрос, теория в других местах.

И есть пара приложений. А может быть есть пара частей, которые уже забыты, или специально не названы, чтобы тебе было интереснее читать.

В общем, закругляюсь я и читать начинаешь ты. Успехов.

Да, кстати, большая просьба. Делай выводы по книге только после того, как ты ее **полностью прочитаешь**. А то получится, как в старые времена «творчество писателя не читали, но глубоко осуждают».

P.S. Если тебе встретился незнакомый термин, то все нормально. Их тут много. Смотри «словарь терминов» или поищи этот термин в оглавлении. Там все есть.

Часть 1. Основа основ, или базовые понятия РМЭС

Глава 1. Структура коммуникации

...во время боя командир автоматически переходит на мат, и информативность речи возрастает втрое...

Из лекции по эргономике

Каким-то образом мы, мужчины, стремимся к женщинам. Вот так вот повелось. И при этом мы пытаемся быть максимально эффективными. И еще бывают люди, которые думают именно в этом направлении. Например, я. Сегодня я буду занудствовать, гнать всякую умную ерунду и рисовать графики. Я буду рассказывать о структуре отношений. Я буду рассказывать о стратегии установления отношений с женщиной. И при этом я буду искренне считать, что я прав. Остальное попытайся додумать сам.

Часть 1 – Коммуникация

А кто изобрел Кубик Рубика?

Вопрос из сборника загадок для блондинок

Любое наше общение с женщиной попадает под определение коммуникации. Мне вот так кажется. Существует понятие структуры коммуникации, или

определенная последовательность действий, по которым коммуникация происходит. Этих шагов всего 5, они просты и понятны. Вот они:

1. Установление контакта
2. Знакомство
3. Общение
4. Расставание
5. Переживание впечатлений от общения.

Эти шаги следуют один за другим, и они есть. Возьмем за основу эту структуру и перенесем на более обобщающий уровень. Рассмотрим эту структуру как общение с женщиной. Что-то в этом есть, так? Особенно, если заменить слово в третьем пункте на «секс». Смотрим дальше. А именно на стандартную и социально установленную нам с помощью многих внешних факторов влияния схему общения с женщиной.

Теперь можно подумать на тему того, как применять эту схему коммуникации, и зачем она нужна. Как и любой другой закон человеческого общения, она имеет следствия и применение на более высоком или более простом уровне общения. Как пример – эта схема подходит как вообще для процесса знакомства с женщиной, так и для описания всего процесса отношения мужчины и женщины. Теперь перейдем к подробному расписыванию шагов структуры коммуникации. На примере знакомства с женщиной.

Контакт

*Она производила хорошее впечатление.
Умная, образованная, есть чувство юмора.*

А потом мы решили встретиться. Лучше бы она осталась в своем Интернете.

Из жизненных историй

Установление контакта – важная часть в коммуникации. Причем, каким образом будет установлен этот контакт, в данном случае не важно. Я могу предположить, что стандартная схема установление контакта будет визуальной. Или, говоря другими словами, контакт мы устанавливаем взглядом. Очень желательно, чтобы контакт был обоюдным, чтобы тебя видели так же, как ты ее. В противном случае, твое знакомство начнется с испуга, когда на улице ты потрогаешь девушку за попу. При этом редкие исключения только подтверждают правило.

Например, в случае знакомства с девушкой на улице фаза контакта начинается с того, что ты выделил именно эту девушку из дикой кучи других людей, ты обратил на нее свое внимание. Все, контакт установлен. Что будет дальше?

Знакомство

На стадии знакомства мы получаем первую обратную связь от человека. Человек показывает нам, что он нас заметил, он тоже выделил нас из толпы, он дал нам знать, что с его стороны контакт **тоже** установлен. Если ты раньше считал, что знакомство – это назвать свое имя и взять телефон, то это тема именно следующего пункта.

Общение

На этом этапе коммуникации происходит сбор информации и обмен этой информацией между

участниками коммуникации. Важно заметить, что информация передается не только при помощи слов (вербально), но и при помощи тела, мимики, жестикуляции и других невербальных факторах. И что невербальный поток информации гораздо больше, чем вербальный. Над этим рекомендуется подумать.

Расставание

Вечно общаться с другим человеком мы не можем. Вот так мы устроены. И расставаться мы будем. Когда это сделать? Наиболее точная стратегия в данном случае – расставание следует сразу после выполнения цели коммуникации, для которой эта коммуникация была. Если ты общался с девушкой с целью получить у нее номер ее телефона, то расставаться очень желательно сразу после выполнения этого действия. Цели для общения не было? Какого хрена общался?

Послевкусие

Тот самый шлейф эмоций, который остается с нами после того, как мы закончили общение с человеком. То впечатление, которое произвел на нас этот человек. Те мысли, который нас побуждают сделать с этим человеком еще пару-тройку петель коммуникации. Наш опыт, наши эмоции. Тот период времени, когда допустимо обдумывать коммуникацию.

И после того, как я тут непонятно зачем расписал структуру сферической коммуникации в вакууме, мы перейдем к тому, как эту коммуникацию сделать гораздо более эффективной.

Часть 2 – Эффективность структуры коммуникации

Что такое эффективность вообще? Для меня это затраты меньшего количества ресурсов для достижения большего результата на единицу времени. Чем меньше своих ресурсов мы тратим для достижения результата в единицу времени, тем выше эффективность. Математически это можно записать как $E=C/T \cdot R$, где E – эффективность, C – Цель (результат), T – время, затраченное на достижение цели, R – требуемые ресурсы для достижения цели. В данном случае цель определяется заранее, и легко понять, что чем больше времени мы затрачиваем на достижение результата, тем меньше падает эффективность. Аналогично обстоят дела с ресурсами. В данном случае можно сказать, что ресурсы – это наши эмоции или материальные ценности, которые мы затрачиваем для достижения цели.

Установление контакта

В семье рыцаря забралом не щелкают.

Средневековая поговорка.

Эффективность коммуникации можно наращивать на каждом отдельно взятом шаге этой структуры. Даже на стадии установления контакта. Для начала немного теории – у нас есть три основных чувства, которые НЛПерцы называют ВАК, или Зрение, Голос, Ощущения (Визуальные, Аудиальные, Кинестетические части опыта). Каждая система восприятия имеет свои особенности по скорости и объему передаваемой информации и даже по дальности передачи информации. Очень легко проверить это, если попытаться установить

кинестетический контакт, – он ограничен длиной наших рук. Если обобщить особенности каждой системы восприятия, то мы получим следующую картину:

Зрение – восприятие большого количества единиц информации, максимальная дальность, максимальная скорость передачи.

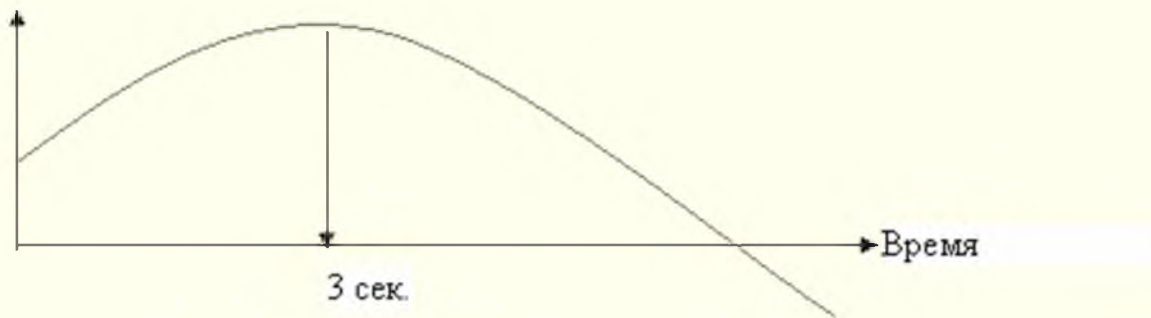
Голос – восприятие среднего количества единиц информации, радиус действия – скорее малый, средняя скорость передачи.

Ощущения – восприятие одновременно одной единицы информации, самая медленная скорость, самый малый радиус.

Наибольшая эффективность этой стадии коммуникации достигается тогда, когда задействованы все системы восприятия. Именно поэтому я настаиваю на важности кинестетического контакта в первые моменты знакомства. Хотя, тут уже сложно установить аудиальный и кинестетический контакт, будет скорее дополнение опыта от общения ощущениями. Про это ниже по тексту.

Как я уже писал выше, максимальная эффективность достигается, в том числе, минимальными затратами времени. В подтверждение этого момента существует следующее наблюдение, которое было обобщено на групповых исследованиях. Всего у меня есть данные от 24 групп, общей численностью более 800 человек. В каждой группе, в каждой паре людей, отмечался эффект подъема эмоционального состояния сразу после установления контакта и, спустя некоторое время, при отсутствии активности со стороны второго участника коммуникации, спад эмоционального уровня с дискомфортными ощущениями от начала

коммуникации. Критический порог перехода комфорта в дискомфорт выглядит так:



Таким образом, мы получаем подарок, которым надо пользоваться очень и очень быстро. Если мы будем ждать более 3 секунд, то нам потребуется затратить больше ресурсов или потратить больше времени, что в итоге повлияет на эффективность всей коммуникации. Тут мы сталкиваемся с традиционной ошибкой молодого соблазнителя, который на этой стадии запускает свой внутренний диалог, пропуская все то, что ему дарится. Как повысить эффективность в таком случае? Один способ мне известен с абсолютной точностью. Это наработка и опыт. И помнить про эпиграф к этой части.

Знакомство

–Девушка, какова температура плавления асфальта?

–87 градусов по Цельсию.

Из классиков

Фактически знакомство начинается именно с того самого момента, как ты открываешь рот. Каким образом ты будешь строить свое знакомство, мне не важно. Я могу тебе сказать, только то, что понятие эффективности существует и на этом этапе коммуникации. Основная цель знакомства – привлечение к себе внимания,

создание позитивного впечатления от твоего присутствия и создать запас позитива для дальнейшего общения. И самое страшное то, что у тебя на все есть ровно 12 секунд. У тебя есть именно столько времени, чтобы перевести процесс знакомства в процесс общения. Именно поэтому оставляю пионерам придумывать супер-шаблоны знакомства на 35 слов и 18 действий. У нас есть 12 секунд эффективности, которые необходимо использовать на все 100. Понятно, что запускать внутренний диалог тут строжайше запрещено. Что остается? Остается ровно столько времени, чтобы сказать именно то, что ты думаешь. Обычную фразу, которая первая пришла в голову. Например: «Ты классная. Пойдем прогуляемся».

Громадным образом эффективность этого этапа поднимает твоя естественность, которую в себе тоже очень желательно развивать. Злобные НЛПерцы называют такую естественность словом «Конгруэнтность».

Дополнительно поднимает эффективность этого этапа твой внешний вид и создание раппорта уже на этом этапе. Как минимум, присоединиться по телоположению, скорости движения и предпочитаемой в данный момент модальности.

Еще один важный фактор, полезный для предварительного анализа шага «Контакт-Знакомство» – решение о сексуальной привлекательности мужчины женщина принимает в те же самые 15 секунд. Форма этого решения приблизительно такая «а с этим мужчиной я могла бы переспать», именно в таком варианте. Если форма будет «я хочу этого красавчика», то что ты тут делаешь?

Общение

–Я ему сказала: рассказывай.

–И что?

*–Ну, он мне и рассказал историю
московского метрополитена.*

Из жизни

–Как твоя девственность?

–Я двигаюсь в этом направлении.

–Надо не двигаться, надо задвигать.

«Не грози южному централу, попивая сок у
себя в квартале»

Итак, вы уже, можно сказать, познакомились. Теперь у вас пошло общение. Я так понимаю, что твоя эффективность подразумевает постановку цели от знакомства непосредственно ДО знакомства, да? Окей, я просто так спросил, на всякий случай. Я предполагаю, что ты хочешь получить у другого человека, с которым ты сейчас общаешься, очень такой ресурсный и положительный период послевкусия, формировать который надо начинать уже сейчас. Особенность этого этапа коммуникации состоит в том, что подарков от нашего подсознания в виде бонусных ресурсов уже нет. Дальнейшее развитие коммуникации происходит со стартового состояния, полученного во время знакомства. Что нам поможет на этом этапе? Самое главное, конечно, установить раппорт. Причем раппорт максимально возможный для данной ситуации. Достаточным показателем великолепного раппорта

является присоединение по логическому уровню ценностей. Для этого можно использовать много приемов:

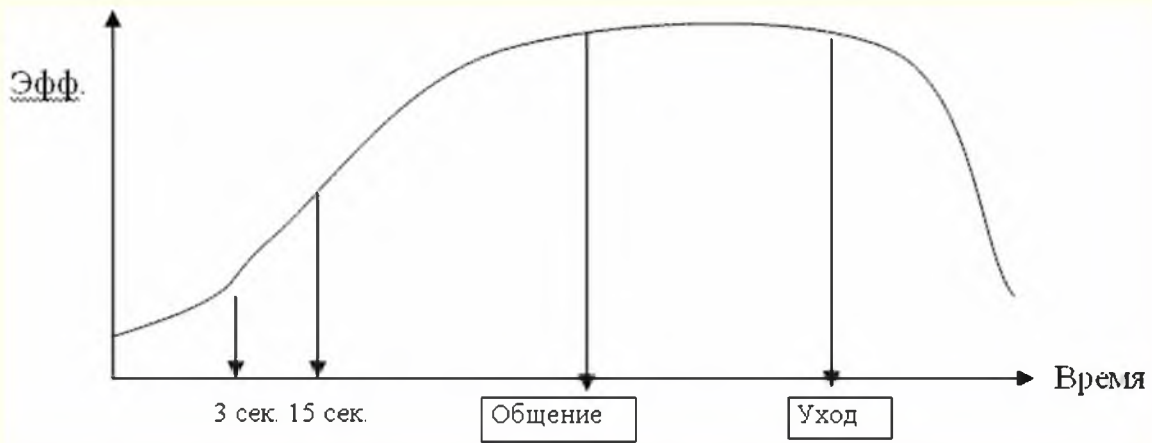
1. Модели неопределенного языка по Милтону Эриксону (наверное, для лыжников может быть очень важно иногда находится на природе).

2. Можно использовать паттерн хождения по логическим уровням «Что это значит для тебя?» (И, когда ты находишься в состоянии эротического возбуждения, что это значит для тебя?).

3. Паттерн разделения карты «Совершенно точно, может быть» (Совершенно точно, групповой секс может быть очень важным для достижения нирваны).

После того, как мы создали требуемый глубинный раппорт по нескольким уровням, в том числе вербальный и невербальный, мы можем вспомнить о том, что важно иногда устанавливать и кинестетический контакт во время коммуникации. На этом этапе ему самое место. Ведь что может быть естественнее, чем подать женщине руку во время прогулки? Хотя да, другие времена, другие нравы. Ну, укуси ее за ухо. Я не против.

Что требуется от нас дальше? Дальше, в состоянии глубокого раппорта, мы выводим человека в состояние ресурса. Тут тебе потребуются навыки ведения в состоянии раппорта. Ресурсное состояние вообще полезно по жизни, а в коммуникации оно играет если не самую главную, то вторую роль. Рисуем график.



В идеале этот график, должен быть симметричен. И к этому надо стремиться. Про это я расскажу дальше.

Прощание

С позиции эффективности прощание по времени должно совпадать со стадией знакомства, и оптимальный срок – 10-15 секунд на поцелуй в щечку и взятие номера телефона. Разумеется, если ты не взял номер телефона раньше. Такое прощание запускает гораздо более активный процесс послевкусия, чем простое "Пока... пока.... Пока... мяу... пока....".

Послевкусие

Это время переживания, время обрабатывать свой кинестетический опыт. Это время, когда можно с бутылочкой пивка наконец запустить этот внутренний диалог для обдумывания этой самой коммуникации. Это время для обдумывания тактики дальнейших действий и подбор дальнейшего сценария развития отношений. Время полета твоей фантазии. В общем, тут рекомендаций у меня нет. Сам разберешься.

Итоговая структура эффективной коммуникации

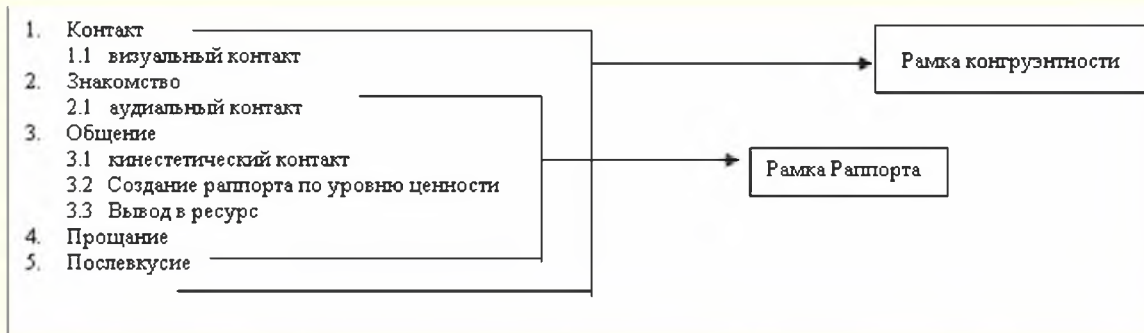
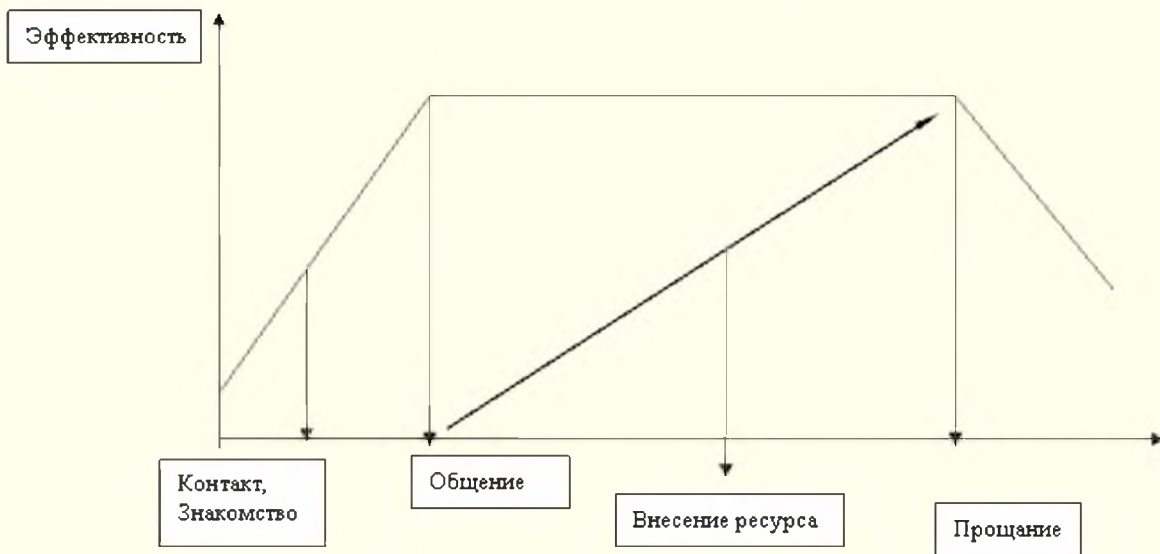


Схема идеальной структуры коммуникации (Сферическая коммуникация в вакууме)



Для поддержания эффективности стадии общения происходит постоянное внесение ресурса в ситуацию, стараясь поддерживать максимально ресурсную коммуникацию для обоих участников.

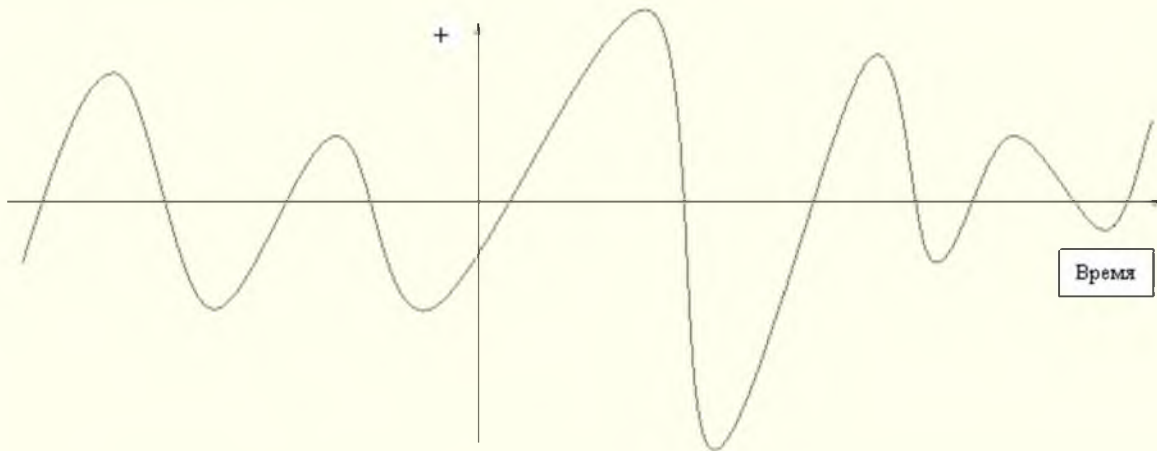
Смена состояний

Когда я упал на самое дно, снизу постучали.

Из опыта

Еще один закон человеческой психики, который стоит учитывать при анализе структуры коммуникации – это закон перетекания эмоциональных состояний. Человек не может постоянно быть или в комфорте, или в

дискомфорте. Всегда за комфортом следует дискомфорт, и за дискомфортом – комфорт. Человеку необходимы как положительные эмоции, так и отрицательные. В виде графика это может выглядеть так (сферическое перетекание эмоций в вакууме):



Таким образом, смена эмоций происходит постоянно. Возвращаясь к графику идеальной структуры эмоций, легко понять, что для удержания эмоции в постоянном плюсе требуется постоянное внесение ресурса, то есть от тебя потребуется все больше сил и энергии, чтобы девушке было постоянно комфортно с тобой.

Именно поэтому не стоит затягивать стадию общения – как только ты понимаешь, что на поддержание этого уровня эффективности от тебя потребуется перерасход ресурсов (больше, чем ты готов сейчас потратить), стоит перейти к стадии расставания. Получится хорошая привязка ресурсного состояния к тебе. Иными словами, ты появился – ей хорошо. Ты ушел – ей плохо. Хороший такой плюс для дальнейших отношений.

Следствия из теории

Еще раз кратко и доступно выскажу основные моменты длительной теории.

1. Трогать девушку во время разговора – это **один из главных инструментов в соблазнении** женщины.

2. Если ты видишь, что «вечеринка уже стухла», то есть девушка уже общается с тобой не так хорошо, как раньше – бери телефон и сваливай, или переводи общение на другой качественный уровень. В другой комнате, в другой плоскости.

3. Чем больше времени ты тратишь на знакомство, тем больше усилий у тебя уйдет на соблазнение женщины.

Глава 2. Убеждения и правила эффективного соблазнителя

Успешное соблазнение женщины начинается не с идеального внешнего вида, и даже не со знакомства на улице. Эффективное соблазнение начинается с нашего мышления, которое нам позволяет абсолютно все, или ограничивает нашу свободу. Что есть у тебя – ограничения или свобода, я точно не знаю. Возможно, что у тебя есть какой-то свой баланс, позволяющий тебе достаточно комфортно жить и общаться с женщинами. Я предлагаю тебе боекомплект правил, по которым живут успешные соблазнители, и я в том числе. Ты можешь эти правила принимать, ты можешь на них плевать с высокой колокольни, ты можешь их распечатать и применять вместо туалетной бумаги – выбирать тебе. Я могу только сказать тебе – принимая эти правила, ты делаешь свое общение с женщиной более комфортным, соблазнение более эффективным, результаты более

сногшибательными. И, как обычно, только твоя ответственность перед собой позволит тебе что-то менять в своей жизни. С этими правилами или без.

Женщин много, я один

Начну я издалека. Представь себе ситуацию: достаточно поздний вечер, центр города, и ты ловишь машину до своего дома приблизительно в 6 километрах. Ты точно знаешь, какие расценки местных таксистов, и точно знаешь ту сумму, которую ты готов заплатить. И ты абсолютно уверен, что ты за эти деньги уедешь. Ну, если не на первой машине, так на третьей. И тут останавливается задрипанная сгнившая копейка тысяча девятьсот семьдесят занюханного года. Ты открываешь дверцу, и называешь адрес. И непонятный хрен с горы называет тебе цену приблизительно раз в 30 выше той, что ты готов отдать. Что ты делаешь? Наверное, говоришь про себя «псих!» и захлопываешь дверь, отправляя сего странника дальше бороздить просторы большого театра.

Я с трудом представляю себе картину упрашивания его на коленях согласиться отвезти тебя за твою сумму, беганья за ним кругами в течение 3 часов, битьем головой о капот машины, оставляя новые вмятины, и соблазняя этого водителя танцами на задних лапах имени Лезгинки.

Правда, смешно? Мне тоже. Нормальные люди поймают вторую машину. И вполне возможно, что это будет волга или даже Mercedes, случайно попавшийся по дороге. И ты спокойно доедешь до своего дома, и вы расстанетесь довольные друг другом, пожелав в конце пути своему попутчику всего хорошего.

Но если мы перенесем эти отношения в контекст отношений «Мужчина и женщина», то бредовая реальность с копеечкой становится скорее нормой, чем поводом для длительной иронии. Почему ты, зная, чего достоин, выбираешь первую попавшуюся девочку, далеко не самую красивую, самую обычную в постели, с хреновым характером? А не нормальную, хорошую, вкусную девочку через неделю?

Такая ситуация характерна в самом начале пути соблазителя. По одной банальной причине – у тебя дефицит женского общения, и именно по этому ценность каждой отдельной девушки для тебя очень высока. А если ты общаешься с женщинами по 5 раз на день, то ты не будешь бросаться волком на первую попавшуюся. Надеюсь, ты будешь тщательно выбирать и придирчиво тестировать. Ведь ты нужен женщинам больше, чем они тебе.

И немного цифр: Москва, 12 миллионов населения. Половина (6 миллионов) – женщины. Треть из них (2 миллиона) в возрасте от 18 до 28. Из них каждая десятая симпатичная или даже красивая. Из этих девочек каждая десятая одинока и свободна. В Москве **ДВАДЦАТЬ ТЫСЯЧ** красивых и одиноких девушек, которые **ЖДУТ ТОЛЬКО ТЕБЯ**. И чего ты ждешь?

Женщина не имеет права подсовывать мне дерьмо

Хорошо, ты познакомился с девочкой, ты с ней общаешься. Абсолютно нормально, что общение может затягиваться, потому что с девочкой тебе хорошо и приятно. И рано или поздно женщина тебя о чем-то просит. Тебе все равно, и ты эту просьбу выполняешь. Потом следует еще одна, еще одна. И потом эти просьбы

становятся твоими обязанностями. А потом обязанности должны тобой выполняться сами по себе, и ты не имеешь право от них отказываться.

И что происходит? Тебе сели на шею. С одной стороны, тебе с этой девочкой удобно. С другой стороны, эта девочка начинает тебя напрягать. Самое страшное развитие подобных событий происходит тогда, когда вы остаетесь «всего лишь друзьями», и вы даже ни разу не спали. И наверное, эта девочка забыла о том, что **ЕСЛИ ХОЧЕШЬ СЕСТЬ НА ШЕЮ, РАЗДВИГАЙ НОГИ.**

Или еще один вариант: У тебя есть знакомая девочка, вы с ней общаетесь год, вы периодически спите, а совсем периодически даже вместе, все хорошо. «Казалось бы, ничто не предвещало беды...». Но тут, в один момент, когда вы собрались идти в кино, она заявляет, что ей надо идти к подруге, что она просила что-то сделать, вот у нее проблемы, только что звонила, звала к себе. Что делает обычный человек? Говорит что-то в стиле «ну ладно, не судьба». Что делает успешный соблазнитель? «Дорогая, мы договаривались с тобой заранее пойти сегодня в кино. Ты мне звонишь, и говоришь какую-то чушь. Ты совсем охренела? Можешь идти к такой-то матери» и вешает трубку.

И через пять минут проблемы у подруги сами решаются. Еще раз повторю волшебную фразу: Женщин много, я один. И именно поэтому, какая бы женщина не была распрекрасной и замечательной, всегда есть женщина лучше текущей. И твоя женщина (женщины) должны прекрасно понимать, что при любой попытке сесть тебе на шею, она отправится в длительное пешее путешествие с эротическим уклоном. Кто бы это ни был, после первой же фразы, которая ставит тебя в

зависимость от нее, она посылается на хрен. В более мягком случае ей делается предупреждение. Кто она такая, чтобы управлять тобой?

И на десерт: Есть альтернативное прочтение этого убеждения. Женщины имеют право подсовывать мне дерьмо, и будут всегда это делать. Но женщин, много, а я один. Пусть свое дерьмо суют тому, кто будет его кушать. Это не означает, что они обязательно тебе будут его подсовывать. Но могут, и очень много. Тебе решать, что с ним делать – пустить на удобрение сорняков в своем мозгу или вернуть обратно с пояснительной запиской.

Женщина общается со мной только тогда, когда ей от меня что-то нужно

Иллюстрируется это правило одной историей, которая произошла со мной некоторое время назад. Большой праздник, шумная и веселая компания, празднование, затянувшееся до очень поздней ночи. Похмельное утро 16 часов дня. Помятый народ сидит в комнате, возвращаясь в свою реальность. Одна девочка, один я. В разных углах комнаты. Девочка говорит мне «Фил, принеси мне с кухни чай». Или не чай, это уже совсем не важно. На что я поднимаю на нее глаза, пристально смотрю и говорю «Ты знаешь, дорогая... ЛОМАЕТ».

Садиться на шею начинают с мелочей. Помни про это. Вообще не обязательно выполнять по первому щелчку пальцев ее мелкие прихоти. И по второму тоже. Помни и всегда знай: Женщины глубоко эгоистичные существа. Зачем что-то делать самой, когда это могут сделать за тебя, и совершенно бесплатно, только потому, что природа наделила тебя парой сисек и влагилицем?

Еще немного наблюдений. Или даже обращусь к твоему опыту. Вспомни, когда тебе последний раз звонила по телефону женщина. И теперь внимательно подумай, что она хотела: секса, распечатать реферат, занять у тебя денег или что-то узнать? Просто так никто не звонит. За любым общением с тобой стоит прямая или косвенная выгода для нее. (Справедливости ради хочу сказать, что к мужчинам это правило тоже относится).

И только ты можешь решать, будешь ли ты что-то для нее делать. И что ты получишь взамен. Это абсолютно нормально, ты не обязан ничего для нее делать, если не подписан соответствующий документ, определяющий твои обязанности. Еще раз: только ты решаешь, что и как ты будешь для нее делать. Ты ей ничем не обязан. Даже если вы переспали, удовольствие вы получали вдвоем, а не только ты.

Женщинам нравится, когда им оказываются знаки внимания

Наверное, почти каждый мужчина в начале своей половой жизни думал приблизительно следующее «А что она подумает, когда я с ней буду знакомиться? Не посчитает ли она меня наглым приставалой и не даст ли мне по лицу?». О да. И чаще всего знакомство с женщиной останавливалось на этой простой и очень вредной мысли. А теперь подумай:

Для кого женщина наносит макияж, подбирает шмотки, ходит во всякие фитнес – центры, использует тонны косметики, постоянно дает иметь свой хлеб с маслом визажистам, стилистам, парикмахерам, модельерам и прочим мужчинам неопределенной сексуальной ориентации? Для себя? Да ладно тебе. Для

себя у нее есть мохеровый халат, бигуди и теплые домашние тапочки в виде собачек.

Всю это хрень женщина делает для того, чтобы на нее обращали внимания. Им нравится, когда на них смотрят мужики, раздевая в автобусах в своих мыслях. Им нравятся, когда про них думают очень пошлые, но очень мужские фразы. Им нравятся, когда им оказывают знаки внимания просто потому, что это им поднимает уверенность в себе.

Как я уже давно для себя уяснил – самый страшный кошмар женщины состоит в том, что она вдруг прекратит привлекать внимание мужчины, и мужчины перестанут оборачиваться на улице, глядя ей вслед. Ну зачем нам нужны женщины, мучающиеся кошмарами? Сделаем их жизнь приятнее. С помощью этого и следующего убеждения.

Любая женщина хочет секса

–Дорогой, давай займемся любовью!

–Опять эти бессмысленные телодвижения...

Английский юмор

В нашей культуре принято считать, что женщина – это безвольное существо, которое сексом занимается только по принуждению и во время выполнения супружеских обязанностей. Мужчина же охотник, кидающий палки направо и налево. И что самое страшное, есть люди, которые В ЭТОТ БРЕД ВЕРЯТ до сих пор. Стоит понять, что женщины и мужчины находятся по одну сторону баррикад, что инстинкт размножения есть как у одних, так и у других. Но это не значит, что

женщина обязана спать с первым встречным, и это не значит, что мужчина будет спать с каждой толстушкой чисто из благотворительности.

Это значит, что женщина желает секса, каждая в своей степени и каждая, возможно, со своим мужчиной (женщиной, кошкой, фалловибратором, компьютером или стиральной машиной). Это глупо, воспринимать женщину только как фригидного потребителя прокладок и подгузников. Понимание этого механизма позволит тебе знать, что женщину можно возбудить и переспать с ней. Ровно тогда, когда ты этого захочешь. Любую женщину.

Гибкость определяет успешность

Однажды у Эйнштейна (был такой башковитый мужик) спросили, чем его мышление, мышление гения, отличается от мышления обычного человека. Он ответил следующее:

–Обычный человек, если потеряет иголку в стог сена, поищет ее некоторое время, найдет и успокоится. Я же продолжаю поиски до тех пор, пока не найду вторую иголку, третью, четвертую, и, если повезет, то даже пятую и шестую.

Наш мозг, наше мышление и поведение можно представить как черный ящик: дай на входе одно и то же, и на выходе будешь получать одно и то же. И если мы будем одинаково общаться с женщинами, то мы будем получать одинаковый результат. Ты уже взрослый человек, ты, скорее всего, понимаешь, с каким знаком для тебя будет этот результат.

Но если ты начинаешь экспериментировать, менять свое поведение, то на выходе этого ящика ты будешь получать совсем другие, новые результаты. И только

тебе решать, что менять в своем поведении, что именно для тебя подходит больше всего: старые результаты, или новые. Что для тебя более эффективно, от какого варианта ты получаешь большее удовольствие.

И самый лучший вариант действия этого убеждения состоит в нахождении нового варианта поведения, который делает твои результаты еще лучше. После каждого общения с девушкой спрашивай себя «Что я могу в следующий раз сделать лучше?», применяй на практике новые идеи и развивай свою модель поведения. Особо замечательные идеи можешь подарить мне, я скажу «спасибо».

Ты, и только ты, ответственен за все, что происходит в твоей жизни

А ты как думал? Во всем виноваты зеленые человечки с Сатурна и Жидо – масонский заговор Сионистов? Что, ты **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** в это веришь? Мои соболезнования твоему лечащему психотерапевту. А для всех остальных приведу разбор полетов.

Традиционный пример и вопрос: А если мне кирпич на голову упал, то в этом тоже я виноват? Отвечу: ДА. Ибо нефиг ходить по стройке. Тебя туда никто не звал. Можно еще долго говорить о дружественной вселенной и ожидаемых ресурсах, но про это в следующей части «Базовые предположения НЛП».

И в качестве следующего примера традиционный вопрос, который мне задавали настолько часто, что уже и не важно, кто. Вопрос следующий: «Как мне влюбить ее в себя?». Теперь найди здесь ответственность того, кто задает вопрос. Мне на ум приходит только фраза «Передача ответственности. 40 процентов выполнено». Ты пускаешь дело на самотек. Ты ждешь результатов. А

бедная, несчастная, девушка даже и не подозревает такого банального факта, что она должна быть в тебя уже влюблена. Ну не приходит ей такая простая мысль в голову. А все почему? Да потому что ты ничего не сделал для того, чтобы она в тебя влюбилась. Вот она и не влюбляется.

И так же в других жизненных ситуациях. Задай себе вопрос: ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ, чтобы улучшить свою жизнь? Читаешь эту книгу? Молодец. У тебя есть шанс. Дочитать это предложение до конца, по крайней мере.

Во всех остальных случаях, прежде чем начать горько рыдать и бить себя по голове хоккейной клюшкой, трезво подумай: почему ты допускаешь, чтобы в твоей жизни происходила подобная ерунда? Почему ты позволяешь этой ерунде происходить? Что ты делаешь, чтобы эта ерунда стала хорошей штуковиной? Ничего? Ну, бей себя клюшкой, что тут поделаешь. Случай клинический, «доктор сказал в морг – значит, в морг».

Вызов доставляет удовольствие

Мальчики по вызову. Круглосуточно.

Телефон «02»

Объявление

Да, именно так. Любое препятствие или преграду в своей жизни можно расценивать как разрушение мира. А можно расценивать, как повод научиться делать что-то другим образом, применить на практике новые знания, или отработать старые.

В нашей команде часто встречаются стихийные мозговые штурмы, когда мы все вместе коллективным разумом решаем поставленную задачу. Это помогает нам

найти решение и использовать его в будущем, отработав и получив новые пункты бесценного опыта. И что с того что прямо сейчас одна девочка очень так весело обломала меня, любимого? Давайте обсудим стратегию дальнейших действий в подобных ситуациях и применим ее на практике.

Расценивай любой вызов как кайф, упражнение для мозга, повод учиться и задавать вопросы более опытным товарищам. Если товарищей рядом нет, есть форум проекта www.lover.ru. Еще раз повторю – переживание неудачи (или то, что ты расцениваешь как неудачу) никоим образом тебя не развивает. Обучение в любых ситуациях развивает тебя как эффективного соблазнителя. Как говорил один очень хороший психотерапевт после выслушивания трехчасовых жалоб пациента: «А действительно серьезные проблемы у вас есть?».

Когда я получаю удовольствие от общения с женщиной, я все делаю правильно

Это правило помогает тебе проверять общий эмоциональный фон в общении с девушкой. Обычно, если тебе хорошо, то и ей хорошо (подробнее смотри понятие раппорта). В других случаях надо что-то менять, дабы сделать девочке приятно. То есть, если тебе хорошо – ты все делаешь правильно, верно и в нужном направлении. Ты общаешься и получаешь удовольствие, и именно так надо общаться с женщинами – только получая удовольствие.

Ну разумеется, можно иначе – грузить себя проблемами, грузить своими проблемами девочку, грузить вашими общими проблемами всех окружающих и

даже повеситься в один день и на одной веревке. Только я задам тебе еще один вопрос: А оно тебе надо?

Я думаю, что нет. И пока ты идешь на пути развития своих навыков как соблазнителя, я дам тебе еще один совет. Этот совет состоит в том, чтобы ты учился получать кайф от каждой минуты времени, которое ты проводишь с девочкой. Каждое твое действие, каждый поступок нужно делать себе в кайф, получая от этого процесса максимально возможное удовольствие.

Всегда будет второй шанс

Хорошо, мы подходим к концу этого длинного списка полезных правил. Это правило достаточно просто для понимания, и к этому правилу стоит подходить с некоторой осторожностью. Когда ты общаешься с девушкой, получаешь от общения удовольствие, знаешь, что ты ей симпатичен, и все идет как надо... то переходи к следующей части этой главы.

И в других случаях действует такое правило: если ты сделал что-то не так, то тебе дадут второй шанс. Не обязательно, что тебе его дадут сразу, иногда для этого может потребоваться весьма длительное время. Иногда мы этот шанс просто не замечаем, но женщины всегда дают нам второй шанс, шанс показать себя лучше, чем мы были в прошлый раз, шанс показать, что мы мужчины, и знаем, что мы хотим.

Но для того, чтобы не пользоваться этим последним шансом, следует себя вести так, как будто это свидание, эта встреча – последняя в вашей жизни. Веди себя так, как ты бы вел себя, если бы ты завтра уезжал в Гамбию на 25 лет ловить крокодилов на донку. Веди себя максимально напористо, максимально прямо веди ее в

твою постель. Знай – этот вечер последний. Всегда и везде.

....и если что, тебе дадут второй шанс.

Никто никому ничего не должен

Эта фраза является одним из самых важных правил в эффективном соблазнении. И чтобы понять ее смысл, я расскажу старый анекдот.

Сидят как-то двое американцев, играют в покер. На столе максимальные ставки, решающая партия, на кон поставлено все, что этих людей есть. Первый открывает карты – флеш роял (самая козырная раскладка), второй говорит, что побьет его карты.

–Да, и что же побьет флеш роял?

–Две двойки... и кольт тридцать восьмого калибра.

Хотя, может быть это и не иллюстрация к этому правилу, а к правилу о гибкости. Но я же не должен приводить байки там, где тебе их будет удобнее читать, так? Ладно, шучу. Хотя, в каждой моей шутке есть именно та доля шутки, которая не есть истина. Так вот. Любое предложение, включающее в себя «должен», ограничивает тебя самого, причем изнутри тебя же. Любая фраза, начинающаяся со слов «я должен...» ограничивает твое развитие. С другой стороны, ты можешь делать только то, что ты хочешь делать. Попробуй сказать себе вместо «должен» – «хочу» и пойми разницу.

И еще раз. Ты никому ничего не должен. Вообще. Ничего. Никому. Ты можешь сделать все, если ты этого захочешь. Только ты сам решаешь, что тебе делать. Все, что не запрещено нашими законами, разрешено. Ты НЕ

должен платить за женщин. Ты НЕ должен кушать то, что тебе подсовывают на куске лопаты. Ты НЕ должен терпеть выходки тупых сучек. А если терпишь – то сам себе злобный антропоморфный дендромутант. Или стильный мазохист.

Это возможно

Я очень часто встречаю людей, которые говорят про мои семинары что-то следующее «Это невозможно. Это невозможно, потому что это не получается у меня». Вторую часть фразы они, может быть, вслух и не произносят, но смысл такой. Можно считать себя самым лучшим человеком на земле, который является экспертом и эталоном во всех мыслимых и немыслимых областях жизни.

А можно спокойно знать, что есть человек, который что-то делает лучше, чем ты. И он делает что-то, что ты не делаешь. И как ты узнаешь, что это невозможно, пока сам не попробуешь это сделать? Невозможно соблазнить женщину без слов? Это возможно. Невозможно заниматься сексом с женщиной через 5 минут после того, как ты ее увидел впервые в жизни? Это возможно.

Может быть, тебе для этого потребуются развить некоторые навыки, описанные в этой книге описанными тут способами. Но ЭТО ВОЗМОЖНО.

Кстати, если тебе интересно, что будет, если ты в общении с девушками сделаешь что-то, что ты никогда не делал, то сделай это. И поделись с нами результатами.

И еще немного о последствиях

Прежде чем ты начнешь меняться в лучшую сторону, усвой для себя одну неприятную истину, закон нашего общества. Этот закон состоит в том, что люди НЕ любят перемен, и НЕ любят наблюдать за переменами в других людях. Народ в своей массе ленив, и поэтому твое окружение будет сопротивляться любому твоему развитию. Тебя могут называть эгоистом, хамом и мерзавцем, выдумать девяносто девять других слов для обозначения твоего развития. И все это только потому, что они уже определили для себя твои рамки, рамки привычного, и любой твой выход за эти рамки будет вызывать естественное сопротивление. Поделаться с этим ничего нельзя. Можно только развиваться дальше. Еще дальше. В конце концов выйдя за рамки общества, и действуя так, как хочешь только ты.

Глава 3. Что есть НЛП?

-Что такое НЛП?

–Национальная лига педерастов.

Из переписки на форуме тренеров НЛП

В этой книге, как и во всей модели РМЭС активно используется инструментарий НЛП, или Нейро-Лингвистического Программирования. Почему НЛП? Потому что это самая сильная коммуникативная модель, которая существует на данный момент. Потому что НЛП предлагает действительно работающие инструменты, вместо многочасовых препираний внутреннего Родителя с внутренним Ребенком. Потому что НЛП предлагает модели, которые эффективнее

остальных моделей в десятки раз. Потому что НЛП знаем все мы, в той или иной степени, и мы можем легко улучшать свои навыки. Потому что НЛП работает.

Немного истории

В междоветии двух рек,

Тимбра и Евфрата

Древнеримские рабы

Жили небогато

Какой-то тест из журнала «пионер»,
кажется

НЛП зародилось в США в самом начале семидесятых годов. И началось НЛП с одного вопроса: «есть много хороших психотерапевтов, которые работают совершенно разными методами, но у них получается проводить терапию с одинаковыми результатами. Почему так?». Действительно, Милтон Эриксон очень сильно отличается от Виржинии Сатир, и не только полом и возрастом. Она этих человека были гениальными психотерапевтами, и действовали очень непохоже, и в чем-то неуловимо похожим образом.

Таким образом, вместе собрались Ричард Бендлер, Джон Гриндер, Френк Пьюселик (у которого я имел честь обучаться лично), Лесли Камерон, Роберт Дилтс, Джудит Делозье и множество других талантливых людей. Эти люди скрупулезно анализировали действия терапевтов, и в конце концов выработали несколько базовых моделей НЛП, которые вошли в коммуникативную часть НЛП.

А после этого эти люди задались вопросом «Если один человек что-то умеет хорошо, может ли этому научиться другой человек? И как?». И была разработана идея моделирования, как инструмента НЛП. В результате мы имеем доступ к десяткам очень эффективным, красивым и работающим техникам, которые являются моделями других людей (Например, стратегия творчества Уолта Диснея как структура НЛП, помогает нам воплощать мечты в реальность).

Лично я считаю, что НЛП представляет собой модель развития. А это очень важно в жизни – развиваться. С другой стороны, НЛП у каждого тренера свое. Нет канонов, есть преподавание навыков разными тренерами.

Цели НЛП

–Доктор, вы меня не проведете. Там черепахи до самого низа!

Классика НЛП

НЛП учит многим вещам. Но три кита, на которых стоит НЛП, остаются незыблемыми. Эти киты – Результат, Сенсорная Чувствительность, Гибкость. НЛП развивает именно эти качества в первую очередь, с помощью многочисленных тренировок. И можно с уверенностью сказать, что НЛПерец лучше слышит, видит и чувствует, умеет добиваться поставленных целей, и у него развита гибкость в общении с людьми. Это база, на которую могут накладываться многие другие техники.

Например, моделирование других людей невозможно без постановки цели (что мы будем

наблюдать), сенсорной чувствительности (как мы заметим те шаги, из которых состоит этот навык), и гибкости (не получилось так, но что будет, если мы сделаем так?). В общем и целом, у НЛП можно найти одну общую цель – личностный рост тех людей, которые живут НЛП.

Мифы о (про) НЛП

Когда мне говорят, что Филипп Богачев зомбирует своих учеников, чтобы они посещали все его семинары, я смеюсь до слез. Хотя мне хочется плакать.

Шутка, авторство которой приписывают мне

Само понятие Нейро-Лингвистическое Программирование рождает ассоциации с людьми, которые создают из невинных овечек бездумных зомби, заставляя их ходить на все свои семинары и приносить им последние деньги. Да, деньги с людей берутся. За обучение. Но не более того.

Теперь пришло время развеять мифы (барабанный бой, вой сирен, сигнал общей тревоги). Нлп занимается только одним. Изучает связи нашего мышления (нейро), с нашей речью (лингвистика) и исследует, что будет, если эти связи изменить (программирование). С одной стороны, это не точная наука с десятком лауреатов Нобелевской премии в стройных рядах основателей, но и не наука. НЛП – разновидность психотерапии, НЛП из психотерапии родилось. Другое дело, что родилось настолько универсальное создание, что оно легко

адаптируется в бизнесе, политике, рекламе и соблазнении женщин, что даже страшно становится.

В общем, я рекомендую тебе забыть все, что ты знал про НЛП до этого момента (ну, если у тебя есть полтора десятка мастерских сертификатов от многих уважаемых центов, можешь помнить). И начать просто изучать его так, как я предлагаю тебе сделать это. Не важно, на страницах ли книги это произойдет, или на часах семинара.

Шарлатаны

–Вы знаете, меня сегодня познакомили с НЛП

–И как?

–Ну хм. Я узнал много нового. Например, что оно помогает управлять энергией Ци.

Из разговора двух мастеров НЛП

Как обычно, если человек что-то слышал, и хочет этому научиться, то его научат. Бесплатные деньги нужны всегда и всем, я прекрасно это понимаю. С другой стороны, в НЛП есть понятие «сертификационных курсов», то есть курсы, на которых проходит обучение согласно стандартам, предписанным для этого курса. Каждый тренер может что-то добавлять или изменять в программе курса, но основные вещи остаются неизменными. Если вас интересует, то на www.rmes.ru приведены эти сертификационные стандарты мирового сообщества.

То есть, обучать и сертифицировать Практиков НЛП может только и исключительно Тренер НЛП с правом

сертификации практиков. То же самое касается Мастеров НЛП – только Тренер НЛП может сертифицировать Мастера НЛП. Перевожу на русский язык: только человек с высшим педагогическим образованием может преподавать в школе, и только человек со званием «Доктор Наук» может преподавать в институте.

Но не все люди про это знают, и многие нечестные личности этим пользуются. То есть, не пройдя должного обучения, не получив должной практики. Эти люди фактически обучают тому, что сами толком не знают. О каких результатах тут может идти речь? Что вы хотите от «центра зеленой в крапинку магии», для которой НЛП является еще одним способом привлечь кошельки доверчивых домохозяек?

В общем, в России шарлатаны от НЛП есть. Это нормально. А есть тренеры НЛП, у которых учиться можно на другом уровне. Это тоже нормально. Вам решать, что вы хотите – быть обманутым или быть обученным.

Экологичность

*Клиника пластической хирургии ждет вас,
уроды!*

Объявление

Я помню, как давно-давно начал увлекаться магией, в смысле изучать. Молодость прошла, но один урок я запомнил на всю жизнь. Я помню, как мой друг на мой вопрос «А это черное или белое?» сказал мне следующее:

Вот представь – на земле лежит обычный меч. Самый простой кусок заточенной стали с простой

рукояткой. Он лежит себе и лежит. Так вот – какого цвета меч – черный или белый?

Я что-то проямлил о целях использования. И оказался совершенно прав, ведь оружие не может быть какого-либо цвета, может иметь окраску только владелец. В НЛП такая же ситуация – это просто техника, как техника бокса, например. Как ее использовать – решать тебе и только тебе, ответственность за твои поступки ляжет только на тебя. Это и есть принцип экологичности – думай о том, как это скажется на твоём партнере, нужно ли твое вмешательство ему?

Нет ничего удивительного в том, что среди НЛПерцев встречаются люди, у которых понятие экологичности несколько отличается от того понятия, что в него вкладывают другие люди. Это их личное дело, но не надо на примере одного – двух – десяти человек делать скоропалительные выводы сразу про всех людей, которые используют НЛП. Может быть, вся мечта жизни этого человека заключалась в том, чтобы быть именно таким человеком, кто знает?

Просто пойми – может быть этому человеку не повезло, и ему попался отвратительный тренер (такие тоже есть). Может быть, этот человек просто урод по жизни. А может быть, этот человек просто не повзрослел. Пойми, что в среде НЛПерцев существует такое же количество самых разных людей, как и среди обычного народа. Кто-то тебе может не нравиться. Кто – то будет вызывать восторг и пiski радости при встрече. В любом случае, это люди, со своими особенностями.

Обучение

НЛП не является каким-то тайным знанием, и книги по НЛП в Москве доступны практически в каждом крупном книжном магазине. Правда, обычно в разделе психологии. Ты можешь свободно купить эти книги и попытаться изучить то, что в них написано. Я практически гарантирую тебе, что ты выучишь... слова, но не техники. Почему? Очень просто. Обучение НЛП это не набор слов и умных словосочетаний, это опыт, опыт, которые есть. Более продвинутый НЛПерец обычно опытнее начинающего НЛПерца.

Да, книга – это классная штука. Даже та, которую ты сейчас читаешь. Но это не значит, что, купив книгу, ты покупаешь знания. Я категорически с этим не согласен. Я предпочитаю говорить, что книга указывает путь к развитию, а развиваешься ты сам. НЛП, как и любую комплексную модель, изучать полезно на семинарах в первую очередь, по видео в крайнем случае или по книгам, если больше ничего нет. Почему? Потому, что книга дает знания, а семинары дают опыт. А именно опыт нас развивает. Теория без практики мертвый труп.

Кроме того, чем хороши обучения в группе – так это тем, что всегда можно найти себе несколько десятков единомышленников и задать интересующий тебя вопрос тренеру. Так что, когда ты захочешь изучить НЛП живую, жду тебя на своем семинаре «Практик НЛП». Гарантирую, что про НЛП ты узнаешь несколько больше, чем из всех своих книг по НЛП, вместе взятых.

Выводы

Обучение НЛП доступно абсолютному большинству людей, и после сравнительно недолгой практики. НЛП лучше всего изучать в группах, а не по книжкам. При грамотном использовании НЛП полезно не только тебе, но и близким для тебя людям. С другой стороны, в этой книге есть не только НЛП, но НЛП есть достаточно, чтобы мы перешли к следующей главе.

Глава 4. Базовые предположения НЛП

*Количество танков возьмем за "m". Нет,
"m" мало, возьмем "n"*

Курс лекций на военной кафедре

НЛП, или Нейро – Лингвистическое Программирование представляет собой практическую модель, то есть модель, которая просто работает, и не особенно понятно, почему. Оставьте теоретические изыски высоколобым профессорам, которые в очередной раз разваливают в пух и прах все, что попадает под определение НЛП.

Основная идея НЛП состоит в том в банальной вещи: Если один человек что-то умеет, то этому можно научить других людей. НЛП – это моделирование, моделирование успешных людей в своей области, и ничего больше. В рамках коммуникации, разумеется. В рамках метода – это хороший инструмент терапии, например.

В основу НЛП легли работы и исследования многих людей, начиная с античности до наших дней. И так получается, что коммуникативная модель НЛП – это ОЧЕНЬ универсальная модель, которой можно научить абсолютно любого человека. При условии, что он хочет учиться, разумеется. Если не хочет, ну и не надо.

В моей книге я даю некоторые техники и понятия НЛП, которые помогут тебе сделать свое общение с людьми гораздо более эффективной. Причем, для этого тебе потребуется не так уж и много времени, скорее мало, чем много. Но как и везде, твои результаты зависят только от тебя.

Ниже я расскажу о некоторых (не всех) предположениях НЛП. Ты можешь их принимать или не принимать, использовать их или просто жить с ними – это не важно. Важно то, что когда ты начинаешь жить с этими предположениями, твоя жизнь становится более комфортной, более позитивной.

Хотя, скажу честно – я все вру. Это работает только у меня, в моем собственном мире. Я тебя обманываю. ОБЯЗАТЕЛЬНО проверяй на своем опыте все, что я тут пишу. Я же законченный мерзавец, мне честно говоря все равно, как тебе будет жить без этих замечательных правил.

Твое восприятие мира не является миром

–Карта не территория!

–Да иди ты в жопу со своей картой!

Из дебатов НЛП – Практиков

Все мы люди, все мы, простите, человеки. Все мы знаем, что есть некоторая звезда, которую мы называем Солнце, и на каком-то спутнике этой звезды живем мы. Хотя некоторые люди не знают даже такого. На этом более-менее объективная реальность заканчивается, и начинаются наши субъективные реальности. То есть, есть наш мир, а все остальное – наше восприятие мира.

Художник воспринимает мир как совокупность красок, музыкант – как совокупность звуков и мелодий, футбольный фанат – как турнирную таблицу отборочных матчей чемпионата мира, программист – как компиляторы и программы. Это не хорошо и не плохо, это значит, что у каждого из нас свой мир. И эти миры, эти собственные реальности, могут никак не пересекаться. В разных мирах разных людей существуют разные понятия, разные ценности, даже одно и то же событие может восприниматься совершенно разным способом.

Есть очень хорошая метафора, которая используется в НЛП для описания этого феномена: Карта не территория. Представь себе территорию России. На каждый клочок этой территории есть три десятка карт. Топографические, политические, природных ресурсов, карты разных масштабов. И представь, что у тебя есть карта одной части страны, а у твоего собеседника – карта другой части страны. И ты ему говоришь «Был я тут на днях в Крыжополе, замечательный город». А твой собеседник смотрит в свою карту и не находит никакого Крыжополя. Там есть только Урюпинск, да и тот маленький. И тут такое начинается! «Да вот он, Крыжополь! – Нет никакого Крыжополя! – Есть только один Крыжополь, и Пупкерман мер его!».

Правда, смешно? Только за этим смехом стоит половина проблем нашего мира. Вы слышали когда-нибудь разговор программиста со слесарем-сантехником? Они ведь на одном языке говорят, на русском, и при этом людям абсолютно не о чем им говорить. Так, по работе встретились и разошлись. У этих людей настолько разные карты, что им и говорить не о чем – есть несколько общих понятий, и все.

Но когда человек встречает единомышленника, к тому же очень близкого по увлечениям – тут такой разговор начинается, хоть уши затыкай. Кроме связующих союзов – один жаргон.

И это не хорошо и не плохо, это наша жизнь. У всех людей существует свое восприятие мира. И к этому восприятию мира стоит относиться с уважением. По такой простой причине, что ваш мир тоже является только вашим личным восприятием. И кто ты такой, чтобы точно знать, что надо другому человеку?

Отсюда следует несколько простых правил, которые помогут тебе сильно облегчить свою жизнь:

–Давай советы и высказывай мнение только тогда, когда тебя попросят.

–Для соблазнения женщины стоит оперировать ее системой ценностей. Оставь свои убеждения дома.

–Вы оба одинаково заблуждаетесь в обсуждаемой теме. Поэтому можно спокойно про это говорить.

–«на самом деле» ничего не существует. Есть только «по моему мнению».

Советую обратить особое внимание на последний пункт. Очень часто мне доводилось слышать следующий диалог: «На самом деле...», «Нет, погоди, НА САМОМ ДЕЛЕ...!» «НЕТ, На САМОМ-САМОМ ДЕЛЕ....». вот бред да? На самом деле ничего не существует. Существуют твои галлюцинации, в которые ты искренне веришь. И существуют галлюцинации другого человека. И твоя задача, как коммуникатора, допустить, чтобы в твоём мире эти галлюцинации тоже могли существовать, пусть даже в заповеднике.

Как только ты расширишь свою карту до такого размера, чтобы в нее попали большинство ценностей другого человека, у вас сразу появится множество тем для разговора и обмена информацией. Тебе не обязательно в это верить, тебе надо только допустить тот простой факт, что может существовать другое мнение. После этого расслабиться и получать удовольствие.

Если бы ты знал, как много проблем возникает при общении с людьми, когда ты начинаешь их учить, как жить. Они и сами тебя поучат. Твоя задача не показывать женщине дорогу к светлому будущему. Твоя задача состоит в том, чтобы допустить существование ее принципов и нагло воспользоваться собранной информацией. Все.

Любое поведение имеет позитивное намерение

Следствие, как обычно, проявляется в народной мудрости. Начиная с «После драки кулаками не машут», кончая «Задним умом все умны». Теперь можно расшифровать это мудрствование. Обратимся к тебе. Скажи, вот в своём обычном поведении ты хочешь делать

поступки, от которых твое состояние ухудшается? Садомазохистов просим удалиться. Можно не ходить к гадалке, и сказать, что ты себя любишь. Нежно, страстно и пламенно. И это взаимно. Таким образом, твое поведение имеет по отношению к тебе позитивное намерение. То есть, ты желаешь себе только лучшего, циник, эгоист, нехороший человек. Давай перенесем взгляд на любого другого человека, например, М. Нет, М козел, давай возьмем Г. Подумай о его внутреннем мире. Подумай о мотивации его поступков... О том, что он для себя хочет, и что он хочет для других.

И на фоне этих раздумий появляется такая вот мысль: Любое поведение человека вызвано его желанием сделать лучше для себя или других. Кстати, часто соотношение «лучшего для себя» и «лучшего для других» называют эгоизмом. Давай подумаем о жизненном аспекте этого предположения и представим себе, как тебя отшила девка со словами в стиле «Отвали, козел». Чаще всего ответной реакцией будет обида или злость в той или иной степени. Давай взглянем на это с другой стороны – девка не пошла на контакт. Почему? Наиболее вероятный логический вывод приведет нас к тому, что она не хотела (мотать себе нервы, тратить свое время, изменять своему мужу или опаздывать на работу). И почему я должен обижаться на человека, который хотел сделать себе как лучше?

Человек делает лучшее, на что он способен в этой ситуации

– «Человек делает лучшее, на что способен в данной ситуации». Это довольно сложно выразить словами, но постараться можно. Принятие этой идеи

избавит тебя от постоянного терзания на тему «Как бы я классно мог склеить ту девку, если бы сделал так...».

Если мы вспомним, что «любое поведение имеет позитивное намерение», то тут все становится ясно, как божий день. В этот момент времени, с этим опытом, я сделал лучшее, что мог. Через некоторое время я могу получить новый опыт, и в следующий раз сделать что-то еще лучше. Но на тот момент жизни этот поступок был оптимальным.

Размышляя о том, что мы ошиблись, мы себя никак не развиваем. Мы застреваем мыслями в прошлом, вместо того, чтобы идти в будущее.

Вселенная – дружественная среда. На пути к твоей цели ты найдешь все необходимые тебе ресурсы.

В этом предположении скрыта одна интересная концепция. Наш мир будет таким, каким мы хотим его видеть. Вспомни про карту и территорию. (Более подробно про видение мира написано в разделе «Фильтры Восприятия»). И поэтому, если мы будем считать, что мир состоит из дерьма, наше бессознательное радостно даст нам множество подтверждений этого великолепного факта.

С другой стороны, если мы будем считать, что мир хорош и он самодостаточен – именно так и будет. И как только ты сформулируешь себе по Рамке Цели любую цель, ты получишь доступ ко всем необходимым ресурсам. Нужна красивая девушка? Да во вселенной их миллионы, ей не жалко. Точно так же ей не жалко самосвала навоза. Выбирай, что тебе больше нравится.

Результат нашего общения – обратная связь

Представь себе простую и обычную ситуацию общения с другим человеком. Только вместо личного общения вы общаетесь по телефону, и у человека на другом конце провода сломался микрофон. Ты говоришь, потом твои слова замедляются, ты выдаешь еще пару фраз и выдыхаешься. И знаешь почему? Очень просто. Ты не знаешь, как на твои слова и действия реагирует другой человек.

Так же и в жизни. Мы общаемся с людьми, мы получаем от них обратную связь, которую мы видим или слышим. Изредка мы получаем директивную обратную связь в морду лица. И как эффективные коммуникаторы (надеюсь, ты хочешь стать действительно эффективным в своих коммуникациях) мы правильно реагируем на обратную связь. На основании обратной связи ты можешь менять свое поведение, используя свою гибкость в поведении и мышлении. Ты можешь добиваться больших результатов, учитывая, как твои действия воспринимаются окружающими, меняя поведения в сторону обоюдного комфорта.

Типичный пример: Ты гладишь девочку рукой по спинке. Постепенно спускаясь по ее спине все ниже, к заветному заднему карману ее штанишек. И вдруг она дергается. Что такое? Что случилось? Похоже, ты слишком поторопился. Ты форсировал события. Хорошо, поднимемся на тот уровень, который был для нее комфортен, и задержимся там подольше. Спешить некуда. Вся ночь впереди.

Вот и все – типичное использование обратной связи. Использование состоит в том, что ты учишься учитывать последствия своих действий и меняешь свое поведение на лету, добиваясь той же цели, но другими путями.

И так везде. Получил обратную связь – продолжаем коммуникацию. Просто, эффективно.

Нет ошибок, есть обратная связь

Продолжение и развитие предыдущей темы. Смысл очень простой – расценивай любое свое поведение и любую реакцию окружающих на твоё поведение как повод учиться чему-то новому, поводу научить себя вести в таких ситуациях иначе. Будешь вести себя иначе – будешь получать другие результаты.

Теперь представь себе обычного парня, который сделал что-то, что, по его мнению, является ужасной ошибкой. Это трагедия, сильные переживания, постоянный возврат к этой ситуации снова и снова, самоуничтожение, и вообще все плохо.

Теперь подумай – как такие действия развивают парня, делая его жизнь приятнее и лучше. Да никак, честно говоря. Он НЕ развивается, он НЕ улучшается, он остается таким же. И где гарантия того, что он не сделает такую же ерунду в следующий раз? Ведь сколько раз мы себе говорили в мыслях «я не буду, не буду, ну буду» а потом делали? Много раз.

Сознание и тело одна система

Самая простая в понимании идея, в основу которой положены работы почти столетней давности. Суть ее раскрывается в том, что СОЗНАНИЕ человека, то есть его мысли, проявляется в ПОВЕДЕНИИ. Верно и обратное –

изменяя поведение, мы действуем на сознание. Таким образом, есть причинно-следственная и следственно-причинная связь. Над первой очень хорошо поработал А. Лоуэн, над второй – Алан Пиз. Александр Лоуэн работал над связью между мыслительными процессами и движениями тела. И даже является одним из основателей телесно-ориентированной терапии. Алан Пиз написал «Язык жестов», в котором описал около сотни поз и попытался их растолковать. Книги этих авторов настоятельно рекомендуются к прочтению. Только учти, что Лоуэн пишет очень академично, и через его работы приходится просто продираться месяцами.

И для жизни это предположение полезно тем, что помогает нам понимать процессы внутри человека. То есть если ему плохо – он выглядит так, хорошо – так. Невозможно держать все наше тело под контролем, уши текущего состояния видны всегда. И это тоже бывает очень полезно замечать.

Заключение

Предположения НЛП – тема достаточно длительных проверок и перепроверок для себя самого. С другой стороны, используя их в жизни, ты легко можешь повысить комфортность и результативность общения и получать больше удовольствия от жизни.

Глава 5. Рамка цели

Ничто так не портит цель, как попадание.

Пословица артиллеристов

В этой главе мы начнем изучать самый базовый, самый важный навык НЛП. Это навык достижения целей.

Я смею предположить, что этот навык тебе будет полезен во всех аспектах твоей жизни, и не только в соблазнении женщин.

Эта техника представляет собой классическую структуру НЛП, то есть предполагает пошаговое выполнение действий для достижения желаемого результата. Как и любая техника НЛП, он работает, основываясь на базовых предположениях НЛП. И особенность этой техники состоит в том, что мы непосредственно даем указание нашему бессознательному, чего мы хотим. И наше бессознательное делает все, чтобы предоставить нам результат нашего желания. Как бы мистически это не звучало, но рамка цели делает достижение цели реальным. Эта техника, с которой я на своих семинарах начинаю обучение НЛП, РМЭС и многим другим интересным моделям. Именно поэтому это будет первым упражнением, которое будет опубликовано в этой книге, и отнюдь не последним. Так что, расслабься, возьми для себя часик времени, начали. Кстати, можно именно по рамке цели провести свою цель относительно соблазнения женщин.

Ради примера возьмем цель «избавиться от моих страхов в общении с женщинами», которую будем нещадно менять, изменять и переписывать.

1. Условия хорошо сформулированного результата

РЕЗУЛЬТАТ

- 1. То, что получено в завершение деятельности, работы, итог.*

Результаты исследования. Результаты конкурса.

Толковый словарь русского языка Ожегова

Рамка цели начинается с того, что ты определяешь, что ты хочешь достичь. При этом, определяя по этой структуре свою цель, ты переводишь формулировку цели на язык бессознательного.

1а. Позитивная формулировка

Позитивная формулировка – это такая формулировка, в которой не используется отрицаний.

На семинарах по НЛП

Мы очень часто ставим себе как цель желание избавиться от какого-либо процесса или действия. Это хорошее желание, правильное и верное. С другой стороны, наше бессознательное с отрицаниями не дружит. В смысле, пропускает мимо ушей. Поэтому естественное желание «я не хочу испытывать страх» будет воспринято бессознательным как «я хочу испытывать страх».

Еще раз про наше бессознательное. Наше бессознательное разумно, и делает все для того, чтобы нам было хорошо и удобно. Просто у него немного другой язык, немного иной способ общения. И одна особенность состоит в том, что любые отрицания из текста просто исчезают, и остаются совсем не те желания, что были в начале.

А отрицаний в нашем языке существует два вида: лингвистические и логические. Логические отрицания

звучат обычно как слова «не», «ни», «никогда» и прочих похожих слов в разных вариантах. Например, я не хочу бояться (перевод на язык бессознательного – я хочу бояться). Лингвистические отрицания звучат как «избавиться», «уйти». Тут работают еще более тонкие вещи. Наше бессознательное считает себя, то есть тебя, единым целым и законченным организмом. Поэтому воспринимает желание «избавиться от страха» точно так же, как ты воспримешь просьбу отрезать себе большой палец. Наше бессознательное разумно, повторю еще раз. Поэтому такие заявки просто не выполняются.

И что делать? Все просто. Как только ты написал цель и нашел в ней отрицания на этом шаге, то спроси себя «А что я хочу вместо этого?» или «этого не будет, а что будет?». То есть, что мы получаем как цель, а не как отрезание пальца. Теперь возьмем наш пример:

– Избавиться от моих страхов в общении с женщинами.

– Страх не будет, а что будет?

– Уверенность в себе, легкость, раскованность.

– И что получится в итоге?

– Чувствовать в общении с женщинами уверенность в себе, легкость в теле, раскованность.

16. Собственная ответственность

Ну, если тебе все равно, куда попасть, то тебе все равно, в какую сторону идти.

Алиса в стране чудес

Основная идея в достижении цели – понять, твоя ли это цель. То есть, решить, что именно ты можешь

сделать для достижения цели. Например, часто встречается такая цель «я хочу, чтобы Лена в меня влюбилась», хотя бедная Лена про такую ответственную задачу не в курсе. И долго еще будет оставаться в блаженном неведении относительно своей благородной миссии. Ты в этот момент тоже ничего не делаешь. Вопрос: что произойдет? Ответ: ничего. Вообще. Ты удивлен? Я – нет.

Поэтому в рамках собственной ответственности обязательно внеси себя самого. То есть, добавь слово «Я» в начале цели. После этого проверь, зависит ли от тебя достижение цели. Если нет, то цель нужно изменить так, чтобы достижение цели зависело только от тебя, исключительно от тебя.

Если мы возьмем наш пример:

(было) Чувствовать в общении с женщинами уверенность в себе, легкость в теле, раскованность.

(станет) Я хочу чувствовать в общении с женщинами уверенность в себе, легкость в теле, раскованность.

1в. Настоящее время

–Что ты хочешь?

–Я хочу убить время.

–Время очень не любит, когда его убивают.

Алиса в стране чудес

Самый хитрый пункт в формулировке результата. Для начала, сообщу тебе, что у нашего бессознательного нет прошлого или будущего. Есть настоящее. Именно поэтому только сформулированная в настоящем времени

цель получает для достижения доступ к множеству ресурсов, которые могут быть у бессознательного. А их может быть много. Для примера, возьмем обычную цель:

– я развиваю свои навыки.

С одной стороны, и позитивность, и настоящее время, и собственная ответственность в этой формулировке есть. С другой стороны, процесс развития навыков может идти вечно. Всегда. Люди могут развиваться всю жизнь, что некоторые из людей с успехом делают. С другой стороны, представь себя бессознательным (ничего сложного в этом нет). Тебя просят развиваться. Что ты делаешь в ответ? Я могу предположить, что говоришь про себя, бурча под нос «ну, круто, блин. А что развивать? Куда? Ладно, разоведем что-нибудь, так и быть». Поэтому не удивляйся, когда на такую просьбу ты развиваешь навык петь в душе дурным голосом.

Поэтому, стоит определиться, что ты хочешь – постоянно копить на машину или ездить на новой машине? Копить на машину можно вечно – постоянно выходят новые, крутые модели, и если ты накопил на гнилую копейку, то есть шестерка. А когда накопишь денег на шестерку, можно копить на волгу. А когда накопишь на волгу, есть еще бугатти. Этот процесс может идти вечно. А достижение цели «я еду на машине ваз-xxxx бурмалинового цвета» имеет завершенность, и это самое главное.

Кроме того, формулирование задачи в реальном времени позволяет нам понять, насколько мы хотим достигать этой цели, насколько эта цель твоя. Может быть, это цель твоей подруги или матери? А ты сам хочешь ее достигнуть? Обычно, при произнесении

сформулированного результата на этой стадии постановки цели рождает определенные ощущения в твоём теле. Просто пойми – это комфортные ощущения, это то состояние, которое ты хочешь иметь? Или достижение этого результата вызывает у тебя только отвращение? Во втором случае стоит переписать свою цель.

Если мы вернемся к нашему основному примеру:

(было) Я хочу чувствовать в общении с женщинами уверенность в себе, легкость в теле, раскованность.

(стало) Я чувствую себя в общении с женщинами уверенно, легко, раскованно.

2. Контекст достижения цели

Мы сами разберемся, где когда, и с кем будем чесаться.

Руководитель мелкой компании после сообщения о налоговой проверке

Мы уже проделали с тобой отличную работу по достижению цели. Мы теперь уже очень много знаем о результате работы. Кроме этого, стоит задуматься над тем, **«где, когда и с кем»** будет достигнута твоя цель. Это и есть определение контекста достижения цели.

По своему опыту, я знаю, что если результат сформулирован качественно и верно, возникает желание достигать цели «везде всегда и всюду». Желание хорошее. Но, представь, что если бы мы с нашей целью «Я чувствую себя в общении с женщинами уверенно, легко, раскованно» делали это, например, при общении с тетеньками из ЖЭКа? Или шпалокладчицами? Я думаю,

что общение с женщинами, которых ты, например, хочешь соблазнить, слегка отличается от общения с женщинами, которые сидят у тебя на работе в бюстгалтерии. Оно тебе надо? Думаю, что нет.

Поэтому, определи для себя те контексты, в которых ты действительно хочешь достигнуть своей цели. Например, в нашей «демонстрационной цели» это будет так:

(цель) Я чувствую себя в общении с женщинами уверенно, легко, раскованно.

(где) Я чувствую себя в общении с женщинами в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

(когда) Я чувствую себя в общении с женщинами в ночных клубах в декабре 2003 года уверенно, легко, раскованно.

(с кем) Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

Маленькая тонкость про время. Очень часто бывает, что мы желаем достигнуть цели прямо сейчас и сразу. С другой стороны, наше бессознательное к этому может быть не готово. Поэтому сделай «пристрелку» – скажи вслух про достижение цели прямо сейчас и сегодня. Прислушайся к своим ощущениям, и если они очень комфортны, то все ОК. С другой стороны, чаще всего будет возникать чувство неуверенности и недоверия. Таким образом, твое бессознательное дает тебе сигнал о том, что оно не готово к достижению цели так быстро. Дальнейший диалог с бессознательным может происходить приблизительно так:

- А как на счет года?
- Ты что, офонарел? Это долго.
- А полгода?
- Тоже долго.
- Так. А неделя?
- Мало.
- Две недели?
- ммм.. Хорошо, но маловато.
- Окей. Три недели?
- Точно! В самый раз!

И еще одна тонкость. Если ты хочешь достигать поставленной цели с той или иной степенью регулярности, то на этом шаге определи для себя, когда это произойдет в первый раз.

3. Репрезентация достижения цели

–И что ты чувствуешь, когда занимаешься сексом с этой девушкой?

–...

–Так, я понял, можешь не отвечать.

Из разговоров во время РМЭС

За этими страшными словами стоит еще один простой тест. Как ты поймешь, что ты достиг цели, как твое бессознательное поймет, что уже вот оно, все? Как твое бессознательное поймет, что работа завершена и можно направить ресурсы на достижение других целей?

Очень просто. Представь, как эксперт сравнивает отпечатки пальцев. Один отпечаток есть, второй надо найти в базе. Эксперт сравнивает множество картинок, пока, в один момент, он не говорит себе «Есть!» и не прекращает работу. Картинки совпали. Точно так же и с нашим разумом. Мы можем создать картинку достижения цели, и когда она совпадет с реальной, цель будет достигнута. Что от тебя требуется? Всего ничего. Три минуты времени.

Просто сядь удобнее, закрой глаза и представь, как если бы ты достиг цели. Что тогда ты будешь видеть? Что будешь слышать? Как ты будешь себя чувствовать?

Пример с нашей многострадальной целью:

(было) Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

(стало) Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно. Я вижу интерьер ночного клуба, вижу людей в нем, я вижу улыбку на лице девушки, с которой общаюсь, я вижу у нее заинтересованность во мне. Я слышу фоновую музыку, смех девушки. Я чувствую уверенность в своем теле, в грудной клетке.

Маленькое добавление. Может быть, что во время репрезентации цели ты почувствуешь не совсем приятные эмоции. Это бывает, так случается. Просто прислушайся к своему телу, что оно хочет сказать тебе? И измени свою цель так, чтобы она была приятна для тебя.

4. Экология достижения цели

Чем хороша рамка цели, так это встроенной проверкой на экологию. Что это такое? Экология представляет собой оценку последствий своих действий для окружающих. И если что не так, цель, скорее всего, не будет достигнута. Вот так вот. Экологическая проверка происходит в несколько шагов, которые описаны ниже.

4а. Что хорошего есть в настоящем моменте?

Если вспомнить базовые предположения НЛП, то это четкая иллюстрация «любое поведение имеет позитивное намерение», или, говоря простым языком, если мы что-то делаем, то нам это надо. В случае с целями это могут быть абсолютно любые состояния, но которые нас удерживают в настоящем моменте. Всем хорошо с супермоделями тусоваться, но, к примеру, на это нужно много времени. А его нет. Таким образом, свободное время – это то, что сейчас для меня хорошо. Кроме этого состояния, часто встречаются такие позитивные состояния, как лень, например.

В нашей цели: Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

Хорошее в настоящем моменте: у меня есть время общаться с друзьями. Я могу тратить свои деньги не на клубы, а на себя.

4б. Что из того, что есть, я могу взять с собой, а от чего могу отказаться?

На этом шаге мы производим перераспределение наших ресурсов. То есть, определяем, сколько

свободного времени мы готовы потратить на личностный рост, и сколько оставим для общения с друзьями. Причем, перераспределение может быть любым, и иногда получается так, что мы отказываемся от достижения цели. Наше текущее состояние для нас важнее, чем все супермодели мира. Это не хорошо и не плохо, это нормально.

Пример с нашей целью: Хорошее в настоящем моменте: у меня есть время общаться с друзьями. Я могу тратить свои деньги не на клубы, а на себя.

Я готов тратить половину своих финансов на клубы, половину на себя. Я готов брать своих друзей вместе с собой в клубы.

Очень рекомендую в этом шаге вспоминать про собственную ответственность.

4с. Как достижение твоей цели воспримут окружающие?

Мы меняемся. Люди вокруг это заметят. Насколько наше изменение будет полезно для окружающих? Что скажут близкие мне люди, когда я изменюсь, будет ли им приятно со мной общаться после моих изменений?

Простые вопросы. Сложные взаимоотношения. Очень прошу подойти к этому пункту экологической проверки со всей ответственностью. Если ты решишь, что «им будет хреново, и пофигу», то ты просто не достигнешь цели. Так что, тут снова наша многострадальная цель может быть переформулирована.

4д. Собственная ответственность.

И снова она. Ответственность за свои поступки. На этом этапе остается единственный вопрос:

– Готов ли я взять на себя ответственность за свои изменения? Готов ли я взять на себя ответственность за достижение цели?

5. Первый шаг

На этом этапе мы определяем, с чего начинается наше достижение цели. Как мы запускаем для выполнения нашу программу, что будет нашим первым действием? При этом, стоит помнить про условия хорошо сформулированного результата, и формулировать первый шаг по этим условиям.

Наш пример:

Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

Первый шаг: Я покупаю одежду для похода в клубы сегодня вечером.

Заключение

Наши цели – это наше все. Если мы будем уметь достигать любых целей, которые мы себе ставим, то я даже не могу представить, что будет происходить в жизни. С другой стороны, обычно мы учимся достигать цели достаточно долго. Так что делать с целью, когда мы прошли рамку цели? Ответ прост. Ровным счетом ничего. Делай то, что нужно для достижения цели. И я уверен, что ты сможешь это сделать, потому что после такой работы эта цель становится гораздо более желанной, чем до этого. Мало того, ты знаешь про цель гораздо больше, чем до этой техники и можешь оценить необходимость ее

достижения. В любом случае, желаю тебе достигать своих целей в нужное время и нужном месте.

Часть 1.99 – Структура соблазнения

– И давно ты всем этим занимаешься?

– Чем «этим»?

– Ну, соблазнением девушек.

– А. Около шести лет.

– Сколько наших полегло...

Из разговора с девушкой у меня дома

Есть некоторая последовательность действий, которую считают практически обязательной подавляющее большинство молодых мужчин. Не так важно, откуда она нам навязана и что стоит в итоге, важно, что она есть. Она такова:

Знакомство

Общение

Обмен контактами

Выгуливание

Взять за ручку

Поцеловать

Признаться в любви (выяснить отношения)

Секс

Любовь до гроба и 9 детей по лавкам

Кстати, последовательность действий строжайшая. Не целуется – включается ручник и все. Начинаем

штурмовать этот уровень, пока не пошлют нафиг. Если не будет «галочки», не будет секса. Окей. Кстати, основа любой эффективности гибкость. И именно поэтому я настаиваю, чтобы ты делал именно то, что захочешь. Если не целуется – займись петтингом. Не выгуливается – трахни ее. И вообще, забей на структуру, описанную в этом абзаце.

Открою вам страшную тайну, которую женщины прячут от нас всегда, на протяжении всей мужской истории. Тайна проста, как два пальца об асфальт, и эта тайна заключается в следующем. Соблазнить женщину очень легко, если отбросить лишнее. Под лишним подразумевается романтика, подарки, рестораны, признание в любви и свадьба.

Кроме этого, у соблазнения есть структура, как бы странно это не звучало. И эта структура невероятно похожа на структуру коммуникации, описанную в предыдущей части. Итак, структура соблазнения. Она проста.

НайтиПознакомитьсяПривлечьСблизитьсяСекс

Как я люблю говорить своим ученикам – детали на усмотрение. Тебе стоит понять, что каждый этап имеет четкие границы, и если ты его выполнил, то надо немедленно переходить на следующий этап соблазнения. Иначе тебя запишут в разряд тормозов, или, что еще хуже, друзей. Теперь подробнее про разделение этапов.

Найти

Тебе достаточно понять, где ты сегодня будешь искать девушку. Эти действия могут происходить как при твоём активном участии (поездки по клубам, барам, кабакам и выставкам), так и при твоём пассивном

участии (ты едешь на учебу, и к тебе в автобусе прижалась девочка). Нашел ее? Окей, дальше.

Познакомиться

Подошел, сказал несколько слов, обменялся именами. Вы познакомились? Переходим на следующий уровень.

Привлечь

Фактически, твоя задача состоит в том, чтобы показать, насколько ты крут для нее. Чтобы выделиться из толпы, чтобы она обратила именно на тебя внимание. Как ты это сделаешь – не важно. Будешь ли ты хватать ее за задницу на званом вечере у президента или петь арии под окном – решать тебе. Но стоит понять, что если ты девушку не привлекаешь, она тебе даже телефона не даст. Она тобой заинтересовалась? Двигаемся дальше.

Сблизиться

На этом этапе и происходит основная работа – твоя задача состоит в том, чтобы у девочки возникло желание тебе отдаться. Вот прямо сейчас чтобы она захотела сблизиться с тобой так, чтобы оказаться по разные стороны одного презерватива. То есть вызвать у нее сексуальное желание.

Трахнуть

Тебе нужны пояснения этого пункта? Мои соболезнования. Когда ты ее трахнешь, можешь повторять этот пункт по желанию. Нужно количество раз. После этого пункта соблазнение закончено, поверь мне. Начинается совсем другой геморрой, но это... тема отдельной книги.

Часть 2. Поиск

Глава 6. Где можно и нужно знакомиться с девушками

Сразу хочу заметить, что я категорически настаиваю, даже очень категорически – знакомиться лучше всего вживую. В последнее время развелось много вариантов «безличного» знакомства – Internet, ICQ, SMS, и прочее интересное времяпровождение. Это хорошо и тоже результативно в плане знакомства. Есть только один минус – ты не учишься общаться с женщинами, ты учишься с ними переписываться. А это совсем не одно и то же.

Культурно-массовые места

В любом, наверное, городе есть несколько мест, в которых девушки прогуливаются (обычно парочками) и делают вид, что любят природу. И разумеется, что они любят именно природу и вообще, они не такие, они на десять копеек дороже. В список таких мест попадают разнообразные парки и лесопарки, всякие парки культуры и отдыха, пешеходные зоны, большие улицы, разнообразные «тусовочные» места для молодежи.

Достоинства вышеперечисленных мест состоит в спокойной неторопливости общения, некоторой плавности протекания событий, достаточно большом количестве одиноких девушек (парочек). Дополнительный бонус состоит в том, что к знакомству в таких местах относятся спокойно все присутствующие

люди в округе – к этому процессу знакомства располагает само место. Дополнительным бонусом мест массовых гуляний является повальный выход народа в эти места по праздникам и выходным. В Москве, например, обычное дело перекрыть центр в День города или Новый Год.

Недостатки таких мест тоже достаточно велики. В подобных массовках обычно часто участвуют девушки только нижней возрастной категории – лет 14-17. Далеко не каждому может подойти подобный возрастной контингент. Например, мне. Хотя и встречаются приятные исключения. Еще один достаточно неприятный фактор состоит в большом количестве «динамщиц» среди девушек. Кстати, это часто связано именно с возрастом. Ближе к 25 годам девушки умнеют и понимают выгодность длительных инвестиций.

Примеры в Москве: ВДНХ, ЦПКиО имени Горького, Парк Победы и поклонная гора, Воробьевы (Ленинские) горы, бульварное кольцо практически без исключений, Красная и Манежная площади, Театральная площадь, Сокольники (парк и пешеходная зона), старый Арбат, Новый Арбат, Тверская улица (от Пушкинской к Кремлю). Разумеется, что это еще не все – ищите дополнительные бонусы. Например, Измайловский Парк.

Резюме: очень хорошо подходит для случайного знакомства в дни массовых гуляний, в прочие дни малый КПД.

Как знакомиться: существуют несколько условностей, связанных с этими массовыми местами. Первая условность, к которой часто прибегают молодые люди – это предложение составить компанию девушке (-ам). С последующим гулянием, байками, питием пива

(или чего покрепче) и возможными поцелуйчиками. Это все классно, но это не мой путь. Гораздо проще найти свою «жертву» среди одиноко гуляющих дам и просто познакомиться. Как обычно. И только потом срывать ей крышу различными аттракционами, которых в обычных парках культуры и отдыха более чем предостаточно. Этот путь требует некоторых финансовых затрат, и при всем этом, являет собой отличный вариант совместного проведения времени. И, как известно, нет ничего лучше, чем совместно пережитые волнующие и новые для вас обоих (или только для нее) эмоции, о которых девочка будет еще долгое время вспоминать. Связывая это переживание с тобой.

Бары и кафе

По моей шкале оценок эти места следуют сразу за предыдущим пунктом. То есть, зимой мне знакомиться в барах и кофейнях нравится больше, чем морозить горячо мною любимую свою задницу на ВВЦ. Бары и кофейни являются местами культурного отдыха и деловых встреч, традиционно оживляющиеся ближе к вечеру и выходным. Днем ловить в этих местах, кроме еды и пива, нечего.

Дополнительный бонус таких мест состоит в первоначальном отсеке самых «простых» девочек, которым в жизни важно пиво и «чиста пацаны». Чиста пацаны не ходят в кафе, и эти девочки тоже. Основной контингент кофейен представляют собой, преимущественно, студенток, причем, парочками. Что сразу превращает их в легкую добычу. Девочки сидят парой, болтают, сплетничают или молча готовятся к экзаменам. Тут и вступает в действие основной прием – просто с ней заговорить, например, в очереди.

Дальнейшее развитие событий плавно перетекает к взятию телефона и прощанию.

Знакомство в музеях и на выставках

Это совершенно удивительные места, которые, по непонятным для меня причинам, совсем часто игнорируются как места знакомств с девушками. У музеев есть только одни плюсы – дешевый вход, например. Девочки, которые сегодня ночью на дискотеке были отъявленными суками и посылали мальчиков во все стороны по щелчку пальца, сегодня уже добрые и пушистые ценители работ Айвазовского и Репина. Они ходят в одиночку (нет тех самых подруг), они находятся в легком трансе, они легко идут на контакт, наконец. Наконец, достаточно заговорить о том, что вы оба видите – и знакомство состоялось. А чтобы говорить о пестиках и тычинках, вовсе не обязательно в них разбираться.

С другой стороны, не каждый музей подходит для целей знакомства с красивыми девушками. Краеведческий музей Кинишемского района Ивановской области – точно не подходит. А выставка эротической фотографии в Москве – очень даже. Так что основным фильтром в поисках выставок для знакомства – это «элитность», то есть «выставка не для всех». Девочки очень любят убеждать сами себя в непохожести на других, поэтому пасутся там стаями. Второе место – выставки эротической фотографии. Достаточно подойти к девочке, пристально смотрящий на любую работу Хельмута Ньютона и сказать «Хотел бы я тебя вот так вот снять». Все, есть готовая тема для разговора.

Знакомство в транспорте

Очень интересное место. С одной стороны, вы совершенно не знакомы и типа тут не при делах. С другой стороны, вы вместе находитесь некоторое время, и девушке от тебя деться некуда. Чем можно спокойно пользоваться. Скажу по опыту: только в очень редких случаях и при очень сильных ляпах девушка начинает от тебя бегать по вагону метро или выпрыгивать на ходу из электрички.

Сам по себе транспорт – это потрясающее место. Обычно, если мы берем в расчет час пик или любое другое время, когда людей достаточно много, то люди чаще всего не в самом лучшем расположении духа. Сразу есть тема для разговора – почему люди в метро такие недружелюбные, например. Другая стратегия будет состоять в построении естественной капсулы общения (глава про кокон) и уходи из мира транспорта в мир комфортной коммуникации.

Часто в транспорте встречается естественное состояние транса (даже само название ТРАНСпорт говорит само за себя), поэтому следует избегать резких появлений и действий из-за спины. К тому же, часто это состояние транса усиливается повышенной нервозностью и настороженностью. И лучший вариант (как и во многих тысячах других случаев) состоит в игре на контрастах. Как бы ни банально это было, но очень хорошо действует следующий способ: достать блокнот, нарисовать в нем цветок, дописать «это тебе» и подарить. После чего тебе остается только улыбнуться и поддержать беседу.

Знакомство на дискотеке (клубе)

Единственный минус этих мест – так это сезонность. И зависимость количества людей от дня недели. То есть, реальное клубное время с октября по апрель, с четверга по субботу. Это не значит, что в другое время девушек в клубах не бывает. Их бывает там меньше, чем в дни пиковых нагрузок. Итак, клубы. Это место, куда целенаправленно приходят знакомиться, как мужчины, так и женщины. Это места, в которых внешний вид играет наибольшую роль, где сначала очень сильно оценивают по одежке. Это место, где очень легко завести знакомство на одну ночь, а так же на неделю-другую.

С другой стороны, ночные клубы – места уникальные. Уникальные в плане развития коммуникативных способностей, тех, что работают без голоса. Танец, движения, мимика, жесты, пластика – вот, что тут играет первичную роль.

Разумеется, что каждый клуб уникален по составу тех людей, которые туда ходят, по тусовке. И сложно представить в московском «Мастере» девушек из московского же «цеппелина». И стоит понимать, куда и за чем ты идешь. За первоклассницей (студенткой первого курса) идти нужно в «мастер». Ломать зубы о щиты членодразнилок – в цеппелин. В разных клубах разные люди, и разная атмосфера. На любом уровне развития можно найти место, где девушку снять как раз плюнуть, так и невозможно. Таким же образом места подбираются по финансовому состоянию твоего кошелька. И по времени работы. И по куче других параметров.

Общее во всех клубах одно – девушки, красивые девушки, привлекают повышенное внимание. Но иногда они танцуют. И тут остается только выделиться из толпы. Как? Например, ты не замечал, что часто в клубе люди организовывают фигуру. Слабо напоминающую круг и танцуют именно таким образом? Нет? Обрати внимание, потому что на тебя обратят очень сильное внимание, когда ты зайдешь внутрь круга. Танцуй так, словно тебя никто не видит, и ресурс будет – просто выше небес. Другой вариант привлечения повышенного внимания от женщин – спокойное посылание пары дурнушек во весь голос или спокойное знакомство со всеми подряд.

Выводы: клубы – места наилучшего оттачивания мастерства быстрого соблазнения. Иногда можно объехать за ночь около десятка мест и получить телефонов на месяц ежедневных свиданий. Иногда можно умерить аппетит, встречаясь с девушками с воскресенья до среды, а в остальные дни тусуясь по клубам. В общем, девушек в клубах много. Рекомендую.

Знакомство в торговых комплексах

Вопрос: куда красивые и богатые женщины выбирают одни и надолго? Правильно, по магазинам. Тут мы их и берем теплыми, прямо горячими. Мужья на работе, бой-френды там же. Ну а с охраной всегда можно договориться. В Москве, наверное, самое лучшее место – это «Атриум» на Курской. Прямо выставка достижений пластической хирургии и нечеловеческих опытах над животными (я имею в виду мужей) в одном месте. Девушки бывают от самых обычных до более чем красивых, и искать их особенно не надо – достаточно встать на одном месте ровно на пять минут. Остальное – как всегда. В смысле, подойти и познакомиться. И еще

бывают более чем симпатичные скучающие продавщицы в шикарных бутиках. Они тоже с радостью будут общаться с милым и веселым человеком.

Дополнительный плюс больших московских комплексов – это сопроводительные места в одном флаконе. Например, почти везде есть кинотеатры или гарантированно везде кафе и маленькие ресторанчики, где можно посидеть и за чашкой кофе обсудить недавно увиденные вещи.

В Москве можно бывать в «Атриуме», «Охотном Ряду», «ГУМ», «ЦУМ», «Петровский Пассаж», «Мега». Наверняка есть еще множество Рамсторгов и магазинчиков поменьше.

Провинция

Провинцией в России называют города и городищи, которые не являются Москвой или Питером. Как говорится «Россия за МКАД не кончается, Россия за МКАД начинается». Так что простите мне столичный снобизм, я буду говорить о провинции. Вернее, не про всю провинцию сразу, а про некоторую закономерность.

Грубо говоря, закономерность проста. Чем больше город, тем сложнее в нем людям размножаться. Чем меньше поселение, тем проще затащить девку с водкой на сеновал. С другой стороны, когда «клятые москали» приезжают в какую-нибудь деревню Тьмутаракановку, то парни хотят бить морду, девки хотят на сеновал. Почему так происходит? Все просто. Читайте раздел, который называется «Теория 100 баллов»

Заграница

Заграница – это там, где не говорят на русском языке. То есть теперь уже страны теперь уже не СССР, в понятие «заграница» не входит. В первую очередь заграница – это Европа, во вторую очередь прочие мелкие государства типа США. Особенность всей заграницы состоит в эпохальной фразе «русские есть везде», и услышать родной язык приходится иногда в самых комичных ситуациях, которыми просто забиты сайты с байками и историями.

Первое правило знакомства заграницей – это делать то, что тут делать «не принято». Можешь быть спокоен – ты иностранец, и на этот факт можно списать невероятно многое. Как мы с удивлением узнали в Германии после знакомства с отличными девушками – знакомиться в кафе моветон. Ну, мы не знали, познакомились. Вроде бы, до сих пор все живы.

Что касается поиска девушек, то ровно там же, где и всегда. То есть везде: бары, клубы, рестораны, кафе, улицы, метро, твоя постель и множество других, замечательных мест. Есть только одно правило. Запомни его: женщины везде одинаковые. Знакомится можно с самыми разными людьми в самых разных странах. Одно условие – у вас должна быть хотя бы минимальная коммуникативная база, то есть, например, вы немного общаетесь на английском. Все.

Глава 7. Разные тонкости

О персонале

Меня часто спрашивают о том, можно ли и как познакомиться, например, с официанткой в своем любимом кафе. Для начала я приведу много оснований для того, чтобы вы никогда не заводили близких отношений с официантками и другими работницами ваших любимых мест.

Для начала, хорошо знакомая официантка всегда с радостью подыграет твоему посещению с девушкой, являя собой замечательный вариант social proof. Эта девочка будет тебе искренне радоваться, оказывать тебе невербальные признаки внимания, столь явно читаемые другими девочками, она будет тебе совершенно замечательно улыбаться и делать все для твоего успешного отдыха. С другой стороны, хорошо соблазненная, но потом брошенная официантка, будет делать другие вещи. Она может тебя шлепнуть по попе, сделать пару совсем для тебя не лестных комплиментов, она может что-то не то сказать твоей подруге и вообще вести себя далеко не самым лучшим образом. Женская ревность очень страшная штука, ребята.

Хорошо прикормленная официантка будет спокойно наблюдать, как ты знакомишься с другими девочками и спокойно помогать переносить твое пиво за новый стол. Хорошо брошенная официантка может «совершенно случайно» уронить на новую знакомую или на тебя что-то жирное, горячее и весьма трудно отстирывающееся.

В конце концов, хорошо знающая тебя официантка всегда спокойно отреагирует на шлепок по ее упругой и замечательной попке в присутствии еще одной девочки. Еще одна девочка это, конечно же, заметит и сделает правильные для тебя выводы.

Как видишь, из позиции «мы только друзья» в случае официантка-клиент есть только одни плюсы. И если ты хочешь ее соблазнить (официантку, менеджера, охранницу или уборщицу Груню), то единственное, что от тебя потребуются – это перейти в другой контекст. Например, контекст другого бара или ресторана. И в дальнейшем общаться как мужчина с женщиной.

Эти все выкладки применимы только к любимым и часто тобою посещаемым местам. Если ты вдруг пришел в бар первый и последний раз – то для тебя, разумеется, есть только зеленый свет. Вперед.

Случаи искусственного дефицита

Есть одна очень старая байка в одном московском техническом ВУЗе. В этой байке говорится, что пушка, которая стоит у входа в ВУЗ, выстрелит, когда ВУЗ закончит девственница. Как говорится, намек тебе ясен.

Есть два возможных варианта дефицита лиц противоположного пола – дефицит женщин, и, как легко догадаться, мужчин. Первый вариант возможен в сугубо технических высших учебных заведениях, производственных компаниях «мужского» профиля (программисты, сталевары, шахтеры, слесари-механики), компаниях по интересу с преимущественно мужским составом (тусовка на футбольных матчах и прочих спортивных соревнованиях, металлисты и прочие байкеры). Все это не значит, что в этих компаниях

женщин нет. Это значит, что их относительно или очень мало (типичное соотношение в технических ВУЗах 2-3 девушки на группу из 30 человек).

Такое положение дел порождает невероятную конкуренцию за каждую отдельно взятую девушку, отчего их самомнение взлетает до небес и даже выше. Типичный пример состоит в том, что девушка по внешности на типичные 5-6 баллов из 10 возможных ведет себя как девятка с диким самомнением. Самое страшное, что это поведение подкрепляется защитными реакциями. Жуть, просто. Крокодил с самомнением модели – что может быть страшнее? И просто полный конец обеда начинается, если девушка действительно красивая. За ней бегают парни со всего института. Аналогичная ситуация часто бывает на разных семинарах по психологии (пример: 70 человек, 12 женщин, более-менее симпатичных – 4).

Что делать в таких случаях? Я бы рекомендовал несколько типичных стратегий. Первая стратегия подходит только тем людям, которые менее ленивы, чем другие. Причина возникновения таких дефицитов проста до безобразия. Мужчины, в силу своей природной лени, часто желают совмещать приятное с полезным. То есть заодно, например, учиться и с девочкой познакомиться. Это не хорошо и не плохо, это так и есть. В смысле, лень. В данном случае самая эффективная стратегия состоит в том, что вы кладете болт с отвесом на девочек из группы и вплотную занимаетесь девушками с улицы, например. Да, это требует больше затрат времени. И меньше затрат ваших усилий на соблазнение каждой отдельно взятой женщины.

Второй вариант состоит в простом варианте игре на контрастах. Идея состоит в банальной истине – если бы все мужчины были идеальными соблазнителями, то этих мужчин бы не было. В смысле, есть обычные мужики, которые женщин достаточно сильно задрали, и в основном повторяют одни и те же шаблоны и используют сходные манеры поведения. Например, в данном случае, рекомендуется посмотреть общий шаблон, который часто применяется к этой девушке, и сделать совсем не так. Если перед девушкой часто распускают «павлиний хвост» из своих достоинств и всеми силами привлекают ее внимание, то стоит просто взять ее за попу и повести пить пиво. К тебе домой. Еще раз о последовательности действий:

1. Выявляешь шаблон (последовательность действий), которые вызывают в девочке дискомфорт

2. Разделяешь ее отношение к этому человеку (вот козел, да?)

3. Показываешь, насколько ты хороший или демонстрируешь другую модель поведения.

И еще немного о случае искусственного дефицита. Ведь есть еще и другой вариант развития событий. По схеме «много девушек, очень мало парней». Что тогда получается? Парни катаются, как в шоколаде, потому что девушки сами себе делают social proof, причем, если участвует даже половина группы девушек, то это УЖЕ поднимает ТВОЮ значимость выше небес. И для того, чтобы это произошло, совсем не обязательно устраиваться на учебу в текстильную академию или там филфак, педагогический или медицинский ВУЗ. Достаточно там просто периодически появляться. Малинник. В этой обстановке есть редкая возможность

почувствовать себя в шкуре девки, за которую толпа народа ведет ожесточенную борьбу. Плюсы таких мест – инициатива исходит от девушек, и вы фактически меняетесь ролями.

Типичные примеры, на которые можно положить(ся): всякие кружки кройки и шитья, макраме и мулине, дневные школы вождения, уроки танцев, школы йоги, цигуна, восточно-эзотерические тренинги. На самый крайний случай тренинги для беременных.

Глава 8. Поиск девушек на просторах русского Интернета

Я уже писал, что люди ленивы? Нет? Пишу. Люди ленивы. Я, как человек, тоже. Поэтому, когда есть возможность завязать красивое знакомство без отрыва от производства, я смело этим пользуюсь. Я думаю, что Интернет на работе есть почти у каждого, поэтому и люди чаще всего общаются рабочие. А вечерами уже не рабочие, но все равно в сети. В общем, Интернет как средство поиска женщины – штука отличная. Даже как средство знакомства тоже. Но настоятельно советую понимать, что знакомиться в Интернете – это одно, а секс в Интернете – другое. Первое – классно, второе надо делать дома. Ниже я перечислю несколько очень простых и популярных способов знакомства в сети.

1) Самое популярное, посещаемое и людное место – это Чаты

1а) IRC-чаты, в андернете (сеть underNet), например, каналы #Deol, #Ruslove, #Ruslove+, #Love+, #Rus_club, #Russianphilosophy, #Russex. Это как пример

тех мест, где водятся реальные люди, а не молодые и глупые мальчики, которые выдают себя за молодых и глупых девочек. Поподробнее про каналы можно прочитать на <http://www.irc.ru> или спросить про IRC у Яндекса.

Правила поведения – сначала не высывайся, пару дней почитай канал, свыкнись с обстановкой и местом обитания. Никуда спешить не надо – я например за сообщения типа «Дефки, кто готов взять в рот?» готов убить сразу и на месте, не приходя в сознание. Самое простое – здороваться в канале со всеми, вести легкую трепологию с чувством юмора. Выяснить, кто есть кто – интересна будет попытка знакомства, например, на руславе с роботом по имени Lampochka.

Не бойся быть слегка нахальным и вылезать в личное общение с вопросами типа «где-то я тебя видел. Ты не подскажешь, где именно?» – детали на усмотрение. Естественно, что вся раскрутка происходит в привате, а не на канале. Сразу нагло просить фотографию не советую, Пальцы кидать – тоже. А вообще, пообщавшись в чатах с пару-тройку недель, ты сам все поймешь. Важная деталь – периодически у разных каналов происходят тусовки членов. На деоле – это четверг, на руславах – пятница. Там можно познакомиться с объектом вождедений значительно поближе.

16) WWW-чаты. Самые известные – «Кроватька», «У камина», «Диван». Достоинства таких сайтов – большая раскрученность и высокая посещаемость. Не требуется дополнительного программного обеспечения, работает прямо из браузера, из-за чего собственно и любим не любящими вникать в технические подробности

женщинами. Обычно на чате находится и вся информация по нему – например фотогалерея участников, что значительно облегчает поиск J.

Недостатки – ты должен как ежик сидеть, упершись в маленькое окошко, которое обновляется не динамически, а статически – то есть сообщения появляются не сразу после написания, а через некоторое время, которое требуется серверу для генерации нового кода html. Обычно не имеет полос прокрутки – поэтому, если пропустил сообщение, то все. Еще из минусов – перегруженность графикой и часто – рекламой. А все это приходится таскать тебе, по модему.

2) Знакомства через каталоги пользователей чего-либо

Например, www.icqfoto.ru – каталог пользователей ICQ. Почти все – русские, есть система поиска.

Но это не значит, что, написав письмо, тебя встретят с распростертыми объятиями – не забывай смотреть информацию о пользователе, обычно там бывает указана домашняя страница, не ленись – посмотри, что к чему. Люди сами о себе очень много рассказывают.

3) Сайты знакомств

Например, на www.fortune.ru, www.kiss.ru, www.virtualflowers.Ru/missingheart.

На указанных серверах есть система поиска – поиск по устраивающим тебя параметрам, типа города проживания, веса-роста-возраста. Выбираешь критерии, поиск – и вот они, кандидатуры.

Для начала смотри на то, что она о себе пишет – и если это перлы типа «Молодая привлекательная девушка скрасит досуг обеспеченному мужчине, материальная поддержка обязательна» – то это обычные проститутки. А зачем платить за то, что твое по праву рождения?

Второй подводный камень – типичная реклама. Если фотография представляет собой потрясшую красотку, а комментарий к ней – «я вас всех хочу, подробности на моей домашней страничке» – то это типичный фейк, обычная реклама маленького порно-сайта. И так – ты увидел фото нормальной девчонки, комментарии показались разумным – что дальше? Стандартное общение по мылу или ICQ.

4) Просто по приколу поискать имя через adduser в ICQ

5) Полазить по домашним страницам – только довольно сложно найти нужное тебе существо

Методика – заходишь на Рэмблер, набираешь в строке поиска «Студентка» и пошел J. Но тут уже фиг его знает, как и что.

6) Дневники

В последнее время в сети стало модно вести дневники. Дневники – это записанные мысли, выставляемые на всеобщее обозрение. Больше всего русских пользователей есть на сервере livejournal.com, чем, кстати, и я грешен. В этих дневниках каждый человек преследует свои цели, и женщин среди русского

сообщества очень много. Чем хорош дневник – так это тем, что почитав его, ты можешь собрать очень много очень важной для соблазнения информацией. А потом нагло это использовать в общении через указанные в дневнике средства связи. Как искать? Просто. Заходишь в любое русское женское сообщество (например, сюда: http://www.livejournal.com/community/devki_na_diete/) и дальше выбираешь по одной. Дальше разберешься. Кстати, дневников в сети навалом. Женские, например. Есть на специализированных женских сайтах.

Общее для всех случаев: Не стоит долго возиться. После того, как настроятся теплые отношения – «Ненавязчиво так пригласи на чашечку кофе». Но не домой. Хотя это сильно зависит от того, как ты девочку раскручивал – у меня бывало и такое, что мы встречались и целенаправленно ехали ко мне домой. Всякое бывает. Но будь осторожен.

Глава 9. Письмо незнакомке для сайта знакомств

Некоторые из нас, возможно, уже пытались найти себе женщину в интернете, используя такое средство, как сервер знакомств. Возможно, у некоторых людей даже получалось.... Совсем не то, чего хотелось бы. Тем, кому ОСОБЕННО везло, даже отвечали такими ласковыми словами, как «Отвали, придурок!» или «Да как вы все задрали!» . И Самым КРУТЫМ из вас удалось позволить ей милостиво согласиться на то, что вы оплатите ее счет в шикарном ресторане. Круто, да? Но где же безумная страсть, вспыхнувшая от контакта ваших глаз на первом свидании, где умопомрачительный секс, возбуждающий даже соседей среди ночи и 8 детей, которых вы так и не

завели по вине Durex'а. Хренушки. А почему? Может быть, дело в том, что вы так себе до конца и не представляете, ЗАЧЕМ женщины публикуют свою информацию на сайте знакомств, и что вообще стоит ей писать? Начнем. Начнем мы даже с того, как делать НЕ стоит. Итак, следственный эксперимент.

Исследование, часть 1– подготовка

Подготовка: 9 мая 2002 года на Missing Heart (www.mheart.ru) были опубликованы 3 анкеты, очень похожие на настоящие. Пока их не удалили, у них есть адреса <http://www.mheart.ru/?341572>, <http://www.mheart.ru/?341533>, <http://www.mheart.ru/?341556>. В качестве основы брались реальные фотографии девочек-моделей. Всем виртуалкам были зарегистрированы нормальные почтовые ящики. Первые, «Абсолютно случайные» письма начали приходить через 10 (!!!) минут после регистрации. Всего я просмотрел и подверг анализу более чем 450 писем жаждущих знакомства через сеть людей.

Исследование, часть 2 – аналитика

Не считая около 30 писем от спаммеров, массажных салонов, модельных и эскорт-агенств, я просмотрел довольно большое количество писем. Потом я медитировал над вопросом «Какого хрена?» и думал на тему тупости наших мужиков. Если бы я был женщиной, я бы вам не дал, ребята. Честное пионерское. Такой генофонд должен умереть в зародыше. Помочь вам могут только прием ноотропила по 10 капсул в день на протяжении пары лет. И вдумчивое курение сайта вместе

с баннерами. В общем, мне понравилось только 1 (ОДНО) письмо. Все остальное написано ниже.

Ашипки

Самая большая, самая главная и самая глупая ошибка 99.9% написавших письма мужчин (мальчиков и студентов) состояла в самом банальном и обычном просчете. А именно в том, что эти люди переносили обычая жизни в сеть. А если говорить еще проще, то сквозь письма (письмо) красным по серому идет надпись **ВЫБЕРИ МЕНЯ** 72 полужирным кеглем. Примеры:

Привет! Меня зовут (имя). Мне 31 год. Веселый, общительный, но почему-то одинокий. Не то чтоб совсем один, у меня очень хорошие друзья, но хочется чего-то большего. Работаю в авиационной фирме, что дает мне возможность некоторые мечты делать реальностью. Предлагаю познакомиться.

Мне 27, не женат, не привлекался, не участвовал. По большому я человек веселый, добрый, нежный и ужасно

жизнерадостный. О деталях спрашивай.

Вот решил написать. Правда вот чего писать и не знаю. Если о себе то мне 20 лет, учусь в институте, если о «керосинке» слышала то именно в ней. Перепробовал кучу разных вещей и занятий (единственное, наверно, что не пробовал – курить но и не тянет, иногда даже стыдно – все стоят, понимаешь, дымят а ты один нет) шутка). Куча разных интересов, некоторые из которых постоянно меняются.

Я: Лет 36, высокий (187), внешне интересный, точно материально обеспеченный, весь и почти всегда на работе,

хотя люблю отдохнуть как-нибудь весело. Это так кратко, не люблю монологи.

Привет, прочитал твое объявление, и ты мне понравилась. Я захотел с тобой познакомиться. Меня зовут (имя), холост,

детей нет, 26 лет, рост 193, не курю, живу в Москве, в (район), с предками и братом. Уже отучился, сейчас учу

англ. язык и изучаю бухгалтерию. Из музыки мне нравится рок.

Ужас. Смею всех уверить, что таких писем ПОДАВЛЯЮЩЕЕ большинство. Как раньше говорилось в одном хорошем анекдоте, ГОЛОВОЙ надо выделяться, ГОЛОВОЙ. Кстати, некоторые мужчины это понимают, и предпочитают выделяться. Смотрим дальше.

Пальцы

Все мы знаем, что на очкарика – задрота, программиста в 9 поколении с весом 35 кило при своих 151 сантиметру роста супермодели не дают. Если, конечно, он не обладатель фирмы Microsoft или хотя бы другого пальцастого социального статуса. (примечание – пальцы в этой статье объединяют социальные, финансовые и примативные пирамиды. Ну, это к слову). Что делают наши мужчины? О, наши мужчины изобретательны. Присылаются фотографии по 300 килобайт, в которых человека нужно искать с лупой, но заодно видна крутая тачка, мотоцикл, рыбина на 10 килограммов, собор какой-то там парижской матери и

прочее, прочее, прочее. Скрытая цель этих фотографий – приподнять статус. Явная цель – показать себя. Кстати, таких фотографий тоже подавляющее большинство.

Более-менее стандартные варианты писем закончились, начался смех сквозь слезы. Чем еще балуют красивых девушек изобретатели? О, блин, чего только спермотоксикоз не подсказывает юношам бледным со взором горящим! Поехали:

Наскоком!

Смысл сводится к метасообщению «мне тут влом писать, типа, звони, потрахаемся». В целом это выглядит как письмо из 1-3 строк, с кратким перечислением ТТХ, имени и телефона. Примеры:

я-(имя). 27 л. 184-75.не извращенец, приятной наружности. т.(номер). с 11 мая. жду...

Привет! Меня (имя) зовут. Ростом не высокий, где то 170. В целом симпатный, интересный человек. Ну если заинтересовалась, то ответь.

Приветики, Мария! Давайте дружить :)

Не люблю анкетных ананасностей, апельсинностей и прочей банальной ерунды, так что если ответите, вы узнаете обо мне подробнее!

Мне 24 года. Работаю в сахарном бизнесе. Мат. проблем нет. Круг интересов обширен. Живу один.

Меня зовут (имя) Будет желание напиши пару строк)))

Краткость – сестра таланта. Но когда эта краткость стремится к единице, а не к нулю. Те, кто изучал вышку на уровне первого курса и прошел тему «Логарифмы»

меня поймет. Остальным я готов сказать – ребята, такие письма удаляются. Сразу. Быстро. Ответ на такие письма возможен при ОЧЕНЬ пальцастой фото (которой, кстати, часто просто нет), либо от крайней степени скуки, вызванной отсутствием других кандидатов. Намек ясен?

Юмором!

Писатели, предпочитающие, этот стиль, стараются что-то написать смешное. Спасибо, ребята, я получил отличную коллекцию плоского юмора для учащихся ПТУ. Примеры? Ну нафиг такие примеры. Я уважаю свой сайт. Самое приличное написано в предыдущем параграфе, 3 письмо сверху (или снизу).

ЗаГАДочность

Некоторые писатели пытаются произвести впечатление своей интеллектуальностью, загадочностью, длинными монологами и прочими стихами. Да, такой метод имеет место быть и имеет право на существование. Я его даже одобряю и считаю хорошим, с одной оговоркой: надо бить точно в яблочко, в карту другого человека, иначе вся твоя работа пойдет насмарку. Чтобы человеку понравился выбранный стих, этого человека надо достаточно хорошо знать, не на уровне анкеты сайта знакомств. Так что потом, ребята, потом. Если вы пришлете тщательно отобранный стих, но не в кассу, толк равняется нулю.

Уверен. Кажется

Самое страшное, что может быть в мужчине – неуверенный мужчина. Это просто мрак, ребята. Женщины любят быть ведомыми, какими бы суками они

нам не казались. Женщины любят уверенных доминатов, любят знающих себе цену мужчину. Даже если цена ему – 30 серебренников. Формированию позитивного образа мышления в своих учениках я трачу более половины курса обучения, особенно курса по общению с другим полом. Примеры:

Прочитал твою анкету и решил попробовать познакомиться с тобой

Сразу хочу извиниться, просто не знаю уместно ли для тебя сейчас знакомиться или нет... Но тем не менее попытаюсь это сделать, а потом тебе уже решать нужно тебе это или нет... Хочется познакомиться с человеком который понимал тебя и которого понимал бы я...

Не знаю, к чему приведет это знакомство, пока виртуальное, но мне кажется

есть надежда... Вот и решил написать это письмишко... В смысле, мне бы очень

хотелось чтобы мое письмо бы не утонуло среди других...

Ну, вообще-то я не очень то уверен, что из этой идеи знакомства через интернет что-нибудь получится?! Наверно я не с того начал, попробуем по-другому

Увидел тебя на сайте знакомств. Ты прекрасна. Не хочется в это верить, но, наверное, у тебя уже есть мужчина, который носит тебя на руках.

Резюмирую: «Хрен знает, зачем я это пишу, фиг знает, что я от тебя хочу, но, может быть, мне и обломится что-нибудь, а? Ну пожаааалууууууистааа!»

Мусор

Кстати, очень радуют письма, в которых автор (зачастую еще и главный герой) расписывает на 2-3 экрана свою историю жизни и увлечения, а заодно рассказывает, где, с кем, как часто и почему живет. Заканчивается эта эпопея рассказом о работе и несколькими банальностями в стиле «ты красивая». Ребята, будьте проще. Что вы хотите? Вот и пишите про это.

Наскоком, шоком!

Есть еще один тип людей, «работающих» по методу насока. Суть этих предложений сводится к тому, что они совсем нестандартны для нашей культуры и необычны. Кстати, такой вариант имеет ненулевые шансы на успех, успех в начальной стадии знакомства – тебе ответят. Дальнейшее требует гораздо более другого уровня завлечения, чем мог бы быть. Так что, в первой стадии отношений ходить с козыря – расточительство. Потом. После того, как переписка завяжется и ты уже заинтересуешь девочку, добивай. Сразу. Пример:

Как ты относишься к массажу? Причем не просто к массажу, а массажу ступней? А если я сделаю это язычком?

Я могу просто приехать, сделать это и быстро уехать. Представь: приезжает парень, лижет и проваливает... Например, перед работой :)

Несколько других предложений начинались от невинного куннилингуса и заканчивались предложениями о золотом дожде. Может быть, что вам и повезет.

Я хренею, дорогая редакция...

...Пишет нам семилетняя девочка Лена из Урюпинска. Я присоединяюсь. Еще несколько приколов, от которых я хренел полчаса минимум. Как вам нравится идея прислать фотографию с другой девочкой? В этом аспекте social proof неуместен. Он хорош для вечеринки. Про ребят, которые посылают письма методом «копипасты» – всем девкам по экземпляру – говорить даже не буду. Если думать лень, девочку будет трахать другой. Один парень даже сделал ФОРВАРД письма для другой девочки. Хоть бы имя поменял. Разумеется, что были еще и прочие приколы, например, некий турок, который прислал письмо, переведенное системой машинного перевода. Читается оно весело. Ладно, хватит вас утомлять, давайте резюмировать все то, что делать стоит только пионерам, а не успешным пикаперам. Или еще раз список ошибок:

- Орфографические и пунктуационные ошибки. Дико раздражают.

- Слишком короткое (часто безличное перечисление ТТХ) письмо.

- Слишком подробное, с перечислением всякой фигни, письмо.

- Дешевый понт, основанный на дорогих вещах.

- Тупой юмор.

- Неуверенность и сомнение в себе.

- Отсутствие цели для знакомства.

Окей, хватит. Теперь давайте писать о вкусном о том, как желательно знакомиться с девушкой. Как вы все

уже поняли, 99% народонаселения сети либо непроходимо тупы, либо не знают женщин в той степени, что необходима мужчине. Кстати, я приведу то письмо для Ирины, которое заслуживает первого места в рейтинге писем:

Долго мне пришлось вглядываться в глубину твоих глаз, но ответа там на вопрос о том, как совмещается мягкая и отзывчивая женщина с её требованием преданности от людей, я так и не нашел. Очень, знаешь, хотелось бы наплевать на сопряженность этой пресловутой преданности со властью, и умиротвориться интерпретацией, совместимой лишь с надежностью спутника. Не люблю ли я властных женщин? Речь не об этом. Боюсь ли я их? Ну не знаю, но в любом случае поначалу адреналин приятной волной разливается по всему телу, будоража каждую клетку. Но такое случается и когда ослепляет внешностью. До первого слова. Если уже после первого слова, то здесь уже нет места оглядкам на властность и ослепительность, но только тахикардии глубинных эмоциональных переживаний. Нет, конечно же, нет. Она любит кошек, а преданность – это болезнь собак. Смысл, основа, база в надежности. Ирина, согласен, что чрезвычайно наивно и по-дурацки говорить это на основании одного лишь фото, но ты мне нравишься. Особенно в купе с двумя высшими. И пусть это будет мистика, коей ты с такой охотой отдаешься и в кино, и в литературе.

Очень хорошо, особенно финальная часть. Но перейдем к моим рекомендациям:

1. Пишите, откуда вы.

Банально, но надо. Укажи, где ты нашел ее анкету, одной строкой.

2. Никаких комплиментов.

Просто потому, что это можно сделать при личной встрече. Комплименты по сети она получает по 50 на дню.

3. Зачем ты пишешь?

В явной или неявной форме укажи цель письма.

4. Пиши для нее.

Собирай всю доступную информацию, и пиши, основываясь на ней. Таким образом, у тебя будет очень индивидуальное письмо, с поразительной точностью.

5. Присоединяйся к ее ценностям.

Укажи в письме, что для тебя тоже важно то же, что важно для нее. Ценности определяются на шаге (4).

6. Фото – на потом.

Сетевой этикет, елки-палки. Мне конечно, приятно получать мегабайтные ави-файлы (!!!), но вот отсылать фото всем и всякой не буду. Только если попросит. Кстати, это будет ей повод ответить. Еще одно важное правило для фотографий – на фотографии должен быть только ты и нейтральный фон. Вот так вот.

7. Раскручивай.

Часто ответ на длинное письмо состоит из одной фразы. Раскручивай общение в виде гораздо более развернутого ответа.

Сложно? Ничуть. Примеры:

(письмо 1)

Нашел твою анкету на сайте mheart.ru

Что-то изнутри меня попросило тебе написать, и я согласился. Если говорить откровенно, со мной такие порывы случаются достаточно редко, и это хорошо, что они остались.

Немного о себе: Студент, 23 года, Лев, увлекаюсь жизнью и совершенствованием. Если будут нужны подробности и фотография(и) – сколько угодно.

В твоей анкете меня очень заинтересовало упоминание о твоей энергии, которой ты готова делиться. Это у тебя связано с определенными знаниями (Рейки, Цигун) или ты просто любишь других людей? Мне интересно будет получить ответ.

(письмо 2, вариант раскруток)

Здравствуй, (имя). Хорошая музыка для тебя – это что?

(ответ) Хорошая музыка это почти все кроме оголтелой попсы, КСП и совсем уж тяжелой. А для тебя?

(моя раскрутка) Мои вкусы достаточно разнообразны, и зависят от моего настроения, как и многое в моей жизни. В моей коллекции есть много интересного и вкусного для меня, и иногда даже для тех, кто впервые (или всего раз в 70-й) оказался у меня в гостях. По поводу оголтелой попсы я с тобой согласен, по поводу КСП – мне безумно нравятся некоторые песни, например Владимира Высоцкого, которого многие называют КСПшником. И вообще, чем тебе не Клуб Самодетельной Песни исполняемые автором под гитару песни, написанные специально для тебя? :)

Совсем тяжелую музыку я тебе ставить не буду, ибо это будит соседей этажей на 5 выше :)

Во время работы я предпочитаю приятную, расслабляющую и помогающую в работе музыку, например Jethro Tull или Klaus Nomi. Хотя. под работу в моем зале отлично подходит тот самый откровенный тяжеляк, который ставить на романтическом ужине с девушкой строжайше запрещено :)

(ответ, скомкано) Высоцкого я не считаю КСПешником. Он вне категорий, признаю, хотя не увлекаюсь. Мои вкусы тоже зависят от настроения и места. Песни, написанные специально для меня, КСП не считаю, скорее романтикой... А что значит под работу в твоём зале и вообще чем ты занимаешься??!!!!!! О себе расскажу с удовольствием, если спросишь что-то конкретно... А можем и поговорить по телефону, такое новое изобретение.....

Можешь называть меня (имя сокращенное).

(метараскрутка)

> Высоцкого я не считаю КСПешником. Он вне категорий, признаю, хотя не увлекаюсь.

Владимира я считаю одним из немногих популярных исполнителей, которые меня реально «цепляют за душу». Охота на волков, Спасите наши души, – это те песни, которые я слушаю с большим удовольствием и глубоким пониманием.

> Мои вкусы тоже зависят от настроения и места. Песни написанные специально для меня КСП не считаю, скорее романтикой...

Романтика – это романтично. Что тут еще сказать :)

> А что значит под работу в твоём зале и вообще чем ты занимаешься??!!!!!!

В зале у меня работа одна – работа со своим телом, в которую я втянулся за последние годы. Можно даже сказать, что я отчасти тренер :) Занимаюсь своей работой, которая связана с аналитикой и программированием.

> О себе расскажу с удовольствием, если спросишь что-то конкретно...

С удовольствием, особенно по телефону.

> А можем и поговорить по телефону, такое новое изобретение.....

Окей, (имя), оставляй номер и время, когда тебе будет удобно со мной говорить.

(ответ)

Номер телефона, время для звонка.

(письмо 3, стратегия присоединение на уровне идентификации, проход в будущее на Милтон-Модели)

Я увидел твою анкету на сайте Missing Heart.

Я до сих пор еще не осознал, зачем я сейчас пишу это письмо и что я хочу дальше, но я привык доверять своим внутренним позывам. Наверное, это что-то значит для меня. А у тебя бывало так, что ты, абсолютно спонтанно, делаешь что-то, что потом, как оказалось, перевернуло всю твою жизнь?

Ты мне понравилась, (имя), я буду откровенен. В тебе есть именно то, что я ценю в женщине – ты Лев. Как и я. Про это можно очень много написать и рассказать, но думаю, что мы с тобой знаем наши основные черты

характера достаточно хорошо, чтобы оставить банальности другим. А то, что дополняет наши характеры и делает нас самими собой мы всегда сможем выяснить сами, например, по телефону или другим, менее живым средствам общения (ICQ, E-mail).

Расскажу немного о себе – мужчина. 23 года, рабочий студент, высокий и даже, можно сказать, большой. Увлекаюсь спортом, достиг в своих увлечениях многих результатов, и хотя я и успешен в своих стремлениях, я пока еще не нашел свою Женщину, которая поймет и поддержит меня в моих начинаниях.

Надеюсь, что ты разделяешь мои чувства и задашь мне пару пристрелочных вопросов. Если нужны фотографии – пиши, у меня их много :) Пока. Успехов!

(ответ)

Вау, я сражена, Филипп!!! Да, очень хотелось бы на тебя посмотреть на фото... Правда, я пока не буду задавать тебе «пристрелочных» вопросов, сделаю это после просмотра фото, но могу сказать одно, ты меня точно зацепил... :0)

Статистика – 3 телефона из 3. Остальное не помню.

Заключение

В этой части я рассказал о некоторых местах знакомства с девушками. Хотя, я вру. Я рассказал о типичных полигонах для отработки навыков. Как ни странно, самые лучшие знакомства у меня получались тогда, когда я к ним не готовился. Утром, с недосыпа и даже с похмелья. Так что я даже не буду перечислять такие варианты как знакомства через газеты, свах, общие компании, астрологов и клубы «у кого за 30»,

потому что это бессмысленно и перегрузит тебя совершенно не нужной информацией.

Потому что по каждому варианту можно писать объемные книги, и, все равно, ничему не научиться и ничему не научить. Основная задача этой части – обзорная. Что она, как я надеюсь, с успехом тебе продемонстрировала. Так что возьми этот материал как основные идеи и переходи к следующей части – Знакомству. Там тебя ждет гораздо более другое повествование.

Часть 3. Знакомимся

Глава 10. Первый подход

–Я к ней подошел, и сказал «Девушка, можно с вами познакомиться?»»

–Так, и что дальше?

–А ничего. Я на кошках тренировался.

Из опыта создания альтернативных реальностей

Наше знакомство с девушкой начинается с того, что мы к этой девушке обычно подходим. Или она к нам. В общем, не так важно, кто к кому подходит, важно понимать, как это сделать. С одной стороны, подойти к девушке очень просто, ничуть не сложнее обычного подхода к ларьку с пивом. С другой стороны, в подходе к девушке гораздо больше тонкостей и особенностей, чем к неодушевленным предметам.

Начнем с развития простого навыка – навыка подойти к девушке. Этот навык очень полезен, этот навык экономит наше время (правило трех секунд), этот навык создает нам отличную заинтересованность у девушки (то же правило трех секунд), этот навык полезен сам по себе.

Игровая стратегия

–Псих!

Ежик в тумане

У некоторых людей часто бывает так, что при взгляде на красивую девушку внутри рождается совсем странное состояние. Состояние дискомфортное, и не очень важно, какое оно – апатия, безразличие или состояние «великого нехочухи». Я видел очень много людей, которые при общении со мной в Интернете вели себя как профессионалы высокого уровня, которые знают о знакомстве и соблазнении все, но при личной встрече они производили совсем другое впечатление – они не хотели знакомиться с девушками. Совсем. И в основном они отказывались это делать, объясняя мне, почему этого вдруг и совершенно случайно произошло. Обычно словами типа: «Не, ну я, конечно, могу с девушкой познакомиться. Вот только не прямо сейчас, у меня сейчас ресурса мало. Потом, как-нибудь». Такая реакция вызывала у меня искреннее удивление – как же так, я могу, а они нет? Оказалось, что все просто. Я знаю про игровую стратегию, и умею эту стратегию использовать. Так что теперь я обучу этой стратегии тебя – и ты сможешь абсолютно легко подходить и начинать разговор с любой девушкой. Ну то есть абсолютно с любой. Сразу хочу заметить, что эта стратегия не панацея для знакомства, эта стратегия создана для *начала* знакомства.

Что такое игровая стратегия? Ответ очень простой. Для подхода к девушке используется состояние игры, которое есть внутри нас, и может быть вызвано либо с помощью якорения, либо с помощью последовательного выполнения простых упражнений, пока этот навык не станет естественным. Почему? Каждый из нас был ребенком, каждый из нас играл в игры. К сожалению, чем старше и «серьезнее» мы становимся, тем сложнее и скучнее становятся игры. И если раньше мы играли в

городки или снежки, то, повзрослев, играем в игры «переговоры» или «заключение актов купли-продажи». И мы играем в игры совсем не так, мы играем в игры неправильно. Мы играем в веселые игры серьезным образом. Зачем это нам? Как наша серьезность поможет нам получать удовольствие от общения с девушкой?

Самый простой способ выйти в стратегию игры, это вспомнить состояние игры. Просто вспомни, как ты играл в игры в детстве. Вспомни свою любимую игру на открытом воздухе. Вспомни, как тебе весело, как тебе комфортно с друзьями. Может быть, прямо сейчас ты испытываешь полный подъем своей энергии. И ты готов делать это до тех пор, пока не устанешь. Тебе весело, на лице улыбка, на щеках румянец, ты слышишь смех своих друзей. Может быть это своеобразный веселый шум, а может быть, другие звуки. Скорее всего, ты испытываешь только положительные чувства. Ты не можешь обижаться за проделки на своих друзей, потому что все, что происходит, происходит внутри игры. Ведь ты сам можешь сделать все что угодно, и все окружающие будут на это нормально смотреть, ведь все люди играют в игры.

Выше приведена простая форма настройки на состояние. Но, зная, как тяжело просто так выходить в ресурсное состояние в первый раз, советую тебе несколько упражнений. Для некоторых из них тебе может потребоваться несколько друзей. Ну, так предложи им сыграть в эту новую прикольную игру, им понравится.

Упражнение номер один: Подойди к незнакомому человеку на улице и спроси о самом счастливом дне в его жизни. Скажи ему спасибо и уходи. Прodelать не менее 10 раз.

Упражнение номер два: Подойди к незнакомому человеку на улице и спроси его о самом главном в его жизни. Почему именно это? Скажи ему спасибо и уходи. Прodelать не менее 10 раз.

Упражнение номер три: Спой с незнакомым человеком песенку. Любую, лучше всего детскую. Исключения – пьяные компании. Прodelать три-четыре раза.

Упражнение номер четыре: Подари человеку то, что тебе ничего не будет стоить. Снежок, палочку, листик, абсолютно все, что угодно. Причем, человек должен воспринять этот предмет именно как подарок, а не выкинуть его в помойку. Прodelать пять раз.

Упражнение номер шесть: Произнеси речь. Да-да, простую речь. О чем хочешь. Например, о том, как правильно чистить зубы или настраивать Linux. Пары повторов упражнения вполне хватит.

Цель этих упражнений состоит в том, чтобы научить тебя быстро входить в состояние, когда ты легко и комфортно можешь начинать коммуникацию с человеком, и все равно, кто именно этот человек. И из этого своего опыта ты всегда можешь вспомнить свое состояние, состояние игры. И играть с людьми в сложную игру про знакомства.

Научная стратегия

Морская свинка – уникальное животное.

Она не имеет отношения ни к морю, ни к свиньям.

Размышления на тему

Разумеется, что название этой части главы не имеет отношение к стратегии. И к науке тоже. Это я обманываю тех людей, которые ищут научное оправдание своему бездействию. Надеюсь, что в данный момент этот «научник» читает эту книгу в другой части земли, а ты к нему ровным счетом не имеешь никакого отношения. Договорились?

С другой стороны, я просто кратко расскажу, как правильно с научной точки зрения подходить к девушке. Итак, представь, что идет по улице девушка, которая тебя заинтересовала. Причем идет сама по себе, что ей только в плюс. Как-то и где-то, это совершенно не важно. Идти к ней «лоб в лоб» – напугаешь. Подойти сзади – еще больше напугаешь. Как тогда это сделать правильно? Ответ кроется в понятии «личная зона человека». Грубо говоря, у каждого из нас есть зона вокруг себя, которую он считает очень личной, своей и особенной. Когда в эту зону заходят чужие и потенциально опасные люди, мы начинаем испытывать дискомфортные состояния, и чем ближе человек подходит к телу, тем сильнее этот дискомфорт. Как ты думаешь, почему люди во время давки в метро такие злые? И потому, что вынуждены терпеть в своей личной зоне много людей тоже. Просто заметь, что когда место есть, люди по вагону распределяются равномерно. И наша личная зона представляет собой вовсе даже не шар, а такую структуру, в виде кокона. Схематично это можно изобразить так:



То есть, спереди у человека личная зона достигает той же длины, что и его рост, сзади достигает длины семи-девяти ростов, сбоку равняется ширине одной ладони.

Выводы: подходить безопаснее всего сбоку. Женщина не воспримет нахождение в 15 сантиметрах сбоку от нее как вторжение в личную зону, в отличие от 15 сантиметров спереди или сзади. К тому же, сбоку гораздо проще до женщины дотрагиваться. А почему это важно делать – буквально через пару глав.

Глава 11. Страхи, или здесь водятся тигры

Тварь я дрожащая или право имеющий?

Преступление и наказание

У каждого из нас в начале пути эффективности и начале карьеры соблазнителя были страхи. И скажу даже то, что у каждого из нас определенные страхи есть и будут, это абсолютно нормальное состояние для человека. Страх является главным проявлением мотива сохранения себя в безопасности, и этот мотив сохранения себя стоит уважать и любить.

Человек, у которого нет никаких страхов, заслуживает внимательного изучения в отдельных учреждениях. Страх вообще – очень интересная тема для исследования, которая может открыть нам многие занимательные вещи. Для начала расскажу, откуда в нас чаще всего берутся страхи. Наши страхи зарождаются у нас в самом раннем детстве, когда мы впервые выходим на улицу самостоятельно. Наши родители говорят нам

«Будь осторожен!» – и это хорошая, полезная фраза. Только она говорит ребенку, что за стенами квартиры находится враждебный мир. И это правило говорится ему на протяжении ЛЕТ. Разумеется, что страхи враждебного мира начинают жить в нас очень глубоко и уверенно. Не обязательно, что у каждого из нас рождается подобная картина мира – там плохо, тут хорошо. Такая картина, скорее, характерна для больших мегаполисов. В других местах другие страхи, но которые, при этом, все равно у нас есть. Чем больше город, тем сложнее в нем жить. Но эта тема отдельных книг и проблема житья в городах не имеет к этой книге никакого отношения. Имеет отношения страх.

Типичные страхи в соблазнении

Ааа.... Эээээ.. ууууу... меее... ну типа да!

Роджер Вилко, Space quest 5

Применительно к соблазнению женщин, по моему опыту, существует стандартный боекомплект страхов. Сейчас мы его быстро рассмотрим и перейдем к механизму проработки страхов вообще.

1) Я боюсь к ней подходить.

Окей, хорошо. Это абсолютный вариант классического «не – делания» по Карлосу Кастанеде. Я ничего не делаю, и ничего не происходит. Это нормально. При этом ты не учишься новым моделям общения с женщинами, не учишься развивать коммуникативные навыки, не учишься быстро заводить разговор. Одни минусы. Плюс еще более один – я остаюсь в этом состоянии. Мне тут хорошо, я все знаю, мне уютно. Только вот подумай – что такого должно

произойти, чтобы ты с этой девушкой получил лучший секс в твоей жизни? Правильно. Надо с ней познакомиться. А с чего начинается знакомство? Про это подробно написано в главе «структура коммуникации». Применительно к этому пункту. Хочу сказать, что любопытство сгубило кошку. То есть ты можешь легко и спокойно сделать так, чтобы именно она к тебе подошла. Как? Подумай. Например, великий русский физик Ландау ходил по улицам с воздушными шариками, привязанными к его шляпе. Мы с друзьями используем еще более простой метод привлечения к себе внимания женщин: в баре, сидя за барной стойкой или за столиками, один из нас закидывает свою ногу на ногу соседа. Этот жест очень характерен для педерастов, на которых мы почему-то совсем не похоже. И именно это противоречие привлекает повышенное внимание.

2) Я боюсь с ней говорить.

Это нормально. Обычно, такая боязнь бывает, когда ты четко не знаешь, о чем вообще можно разговаривать с женщинами. Об этом очень подробно написано в одной из следующих частей этой главы. А пока потренируйся болтать ни о чем с продавщицами в магазине, официантками и сослуживцами в юбках. Просто пойми, насколько это легко. И попробуй так же говорить с остальными женщинами. А если это сложно, то специально для тебя разработаны последовательные упражнения (про них – несколькими страницами дальше), основная задача которых состоит в развитии коммуникативных навыков. И есть еще один вариант – если ты не знаешь, о чем разговаривать с женщиной, то ты просто подойди к ней и проверь, как работает один из многих шаблонов знакомства, которые описаны в этой

книге, или обкатай в боевых условиях новый, придуманный тобой шаблон.

3) Я боюсь реакции окружающих

С этим вообще все очень просто. Подумай о простой вещи – когда ты разговариваешь с человеком, то ты думаешь, что окружающие люди подумают о тебе. А в это время окружающие люди думают, что про них, конкретно про каждого из них, думают окружающие их люди, в том числе и ты. Для интереса понаблюдай за теми людьми, которые делают то, что в нашем обществе слегка неприлично – пьяными поют песни, орут гимны или там речевки футбольных клубов. Заметь, что окружающие люди обычно проходят мимо совсем с каменными лицами, и изредка отпускают комментарии своим друзьям. И еще раз, хорошо подумай над фактом: в городе Москва 15 миллионов человек. Именно того человека, который сейчас идет по улице, ты видишь первый и ПОСЛЕДНИЙ раз в своей жизни.

4) Я боюсь ее отказа

Это очень интересный момент для исследования. Для начала, пойми простой факт – каждая первая женщина тебе на шею бросаться не будет. И каждая вторая, кстати, тоже. Вот такой вот у нас несправедливый мир. И даже каждая сотысячная. И вообще, женщины пока не знают, что они обязаны бросаться тебе на шею. И именно поэтому могут достаточно странно себя с тобой вести. Например, отвечать категорическим «нет» на очень вежливую фразу «девушка, разрешите с вами познакомиться». Именно этого мы и боимся – отказа. И для того, чтобы все было хорошо, создан я и сделано НЛП – мы тебя научим хитрым финтам ушами. Для начала, если ты

видишь, что девушка не в настроении – откажи ей сам! Например «привет, ты клеевая... – тут ты ее внимательно разглядываешь – .. хотя нет. Ты не в моем вкусе». Запомни – чем больше времени ты тратишь на одну девушку, тем меньше времени у тебя остается на остальных.

5) Я боюсь, что меня пошлют

О да. В нашей культуре страшнее не то, что ты ее не трахнешь, а то, что она будет с тобой грубо разговаривать. Так вот, мне известен хороший метод борьбы с этим страхом. Он называется Crash and Burn, и пришел в мой опыт из Провокативной терапии. Научил меня этому методу сам Френк Фарелли, создатель и основатель провокативных методик в терапии. Метод прост до безобразия. Возьми друга, и пусть он держит в руках очень крупную для тебя сумму твоих же личных денег. Например, тысячу рублей одной купюрой. Если ты не подошел к девушке – купюра на твоих глазах сжигается. Еще раз не подошел – следующая. В конце концов, либо деньги кончатся, либо девушки окажутся милыми и приятными. С подавляющим перевесом происходит второе.

Виды страхов

–Твои родители мультиков боятся?

–Нет, а что?

–А мои, как только начинаются мультики, залезают под одеяло и трясутся от страха.

Из разговора детей

Страхов вообще бывает множество и все их разновидности и варианты описывать достаточно скучно. Конечно, что в умных заведениях долго учат отличать симптомы Фалакрофобии от Синистрофобии (первое – боязнь стать лысым, второе – боязнь левшей (или наоборот)). Можно только сказать, что во всех страхах есть нечто общее – это то, что страхи нужны тебе, как основное проявление мотива сохранения себя. Стоит понять, что страхи в той или иной степени есть у любого человека. Одно дело, что страхи бывают нужные, которые берегут нашу нежную задницу в рамках инстинкта самосохранения, а есть другие страхи, который нам мешают. Страхи, которые можно назвать «мешающими» – это страхи левшей, открытого и закрытого пространства, знакомства с девушками и страхи неудачи. Сам факт переживания подобных страхов очень сильно вредит твоим нервам. Оно тебе надо?

Страхи условно можно разделить на три уровня, по нарастанию интенсивности.

1. Страх событий и страх действий
2. Страх собственных состояний
3. Боязнь того, что ты не справишься с внутренними состояниями.

В первом случае водятся простые страхи – страхи природных явлений, таких как землетрясение, конец света, избрание патриарха московского и всея Руси алексия вторым на пост президента РФ, наводнений и прочих случаев случайного характера. Это простой страх того, что это может произойти. В эту же группу по интенсивности относятся страхи что-то сделать – страхи

подойти к девушке, поговорить с ней, взять ее рукой за попку, заняться с ней сексом. Это нормально.

Второй уровень страхов более глубинный, если так можно сказать. Это страхи и боязнь тех эмоций, который могут быть для тебя дискомфортны, и поэтому ты ничего не делаешь. Тут типичные страхи – страх тех эмоций, которые ты испытываешь, когда тебя пошлют в пешее эротическое путешествие, страх своего разочарования.

Третий уровень – самый ядреный. Это уровень, когда получают самые сильные эмоциональные состояния, и, чтобы избежать состояний типа депрессии, мы готовы вообще ничего не делать. Тут задействованы самые сильные предохранители нашего подсознания.

Кстати, в случае соблазнения женщин, или знакомства, или общения, часто замешаны одновременно все три вида страхов. Я не делаю этого, потому что боюсь подходить к ней, так как опасаясь, что меня пошлют, я буду себя глупо чувствовать, и не смогу с этим справиться. Я очень много раз слышал подобные конструкции, и могу сказать одно – ЧУШЬ! Ты можешь сделать с собой все, что хочешь. Всегда можно улучшить самого себя. Любому человеку есть куда развиваться. Оставь другим занижение планки и соблазнения откровенно уродливых девок – потому что они боятся отказа от красивых девушек, и общаются с теми, кто им гарантированно даст. Они боятся себя. А мы с тобой сейчас узнаем, что делать со страхами. Читай внимательно пять правил страхов. Это простые правила, которые тебе помогут с этими страхами работать.

1. Страх есть всегда, когда ты развиваешься. Мы боимся неизвестного, того, что еще не делали. Это нормально. И знай, что сам по себе страх не проходит. Я

видел много маленьких детей, у которых была дикая истерия перед уколами в медицинском кабинете. Они вырывались, орали, били изо всех своих сил родителей и умоляли, чтобы их отпустили. Но родители их вели в кабинет и насильно клали на кушетку перед доброй тетенькой в белом халате. А на второй раз дети спокойно шли в кабинет. Почему? Для того, чтобы страх прошел, есть следующий пункт.

2. Единственный способ избавиться от страха – сделать то, что ты боишься. Боишься знакомиться с девочкой супермоделью – сделай это. На дрожащих ногах, стиснув зубы, через себя. И начни разговор с того, что ты расскажешь этой девочке, насколько тебе страшно. Тут, кстати, есть одна отговорка типичного неудачника – я сделаю это тогда, когда буду себя лучше чувствовать. Фигня, читай дальше.

3. Единственный способ почувствовать себя лучше – сделать то, что ты боишься. Только тогда у тебя возникнет выброс ресурсов, которые раньше блокировали твой собственный страх. Только после этого тебя будет втыкать, только после того, как ты подойдешь к модели, ты почувствуешь себя на крыльях. Только после того, как ты сделал это, ты почувствуешь то самое облегчение – да, меня отпустило, мне стало лучше. И этот механизм работает всегда – как оказалось, то, что мы себе представляли, гораздо страшнее того, что происходит на самом деле.

4. Каждый человек испытывает страх в незнакомой ситуации, а не только ты. Будь просто любопытным, позволь себе скорее исследовать новое, чем бояться того, чего еще не произошло.

5. Справиться со страхом – менее страшно, чем ощущать его каждый день на протяжении многих лет, и быть полностью беспомощным перед ним. Позволь себе выделить один день на проработку своего страха, и ты поймешь, что такое экономия своих нервов.

И вот она – идеальная стратегия работы со страхами. Если описать эту стратегию простыми словами, то получается такая последовательность действий: надо определить, что есть что-то, что тебя останавливает. Позволить себе быть благодарным к самому себе за это наблюдение. Дальше немного анализа этого состояния – определи, какой это страх, например. Просто будь честен сам с собой и ты это поймешь. А потом реши, где и в каких ситуациях ты будешь этот страх исследовать – и вперед.

Поэтапные методы проработки страхов во время знакомства

Раз дощечка, два дощечка, будет лесенка.

Раз ступенька, два ступенька, будет песенка.

Может быть, я то-то сильно переврал

Я прекрасно понимаю, что вот так вот сразу, за одно мгновение, изменить себя очень сложно, можно даже сказать невероятно сложно. Сразу мы не меняемся, обычно это похоже на восхождение по ступеням лестницы – шаг за шагом, пролет за пролетом, этаж за этажом. Ты сам решаешь, насколько быстро тебе подниматься вверх. Можешь долго отдыхать, а можешь лететь, перепрыгивая по пять ступенек за раз. Те

упражнения, которые написаны ниже, и есть ступеньки. Они помогут тебе наработать базовые коммуникативные навыки, чтобы ты уже мог легко и спокойно работать со своими страхами самостоятельно. При всей своей простоте это достаточно важные упражнения, поэтому не надо говорить себе «это легко, фигня какая» и переворачивать страницу. Сделай. Посмотри, что и как в тебе изменится.

Привет

Твоя задача – просто ходить по улицам и встречать красивых девушек. Каждой из этих девушек ты будешь говорить «привет!» и улыбаться. После этого ты идешь дальше. Так делать 30 раз. В неделю. Когда почувствуешь, что такая коммуникация устанавливается хорошо, говори привет так, чтобы тебе тоже отвечали приветом. То есть диалог «Привет! – привет...» должен быть. И так много раз, пока эти приветы не будут вылетать на автомате при виде красивой девушки.

Вежливый разговор на 1 минуту

Эта миссия очень проста и делается в рамках обычной жизни. Твоя задача состоит в том, чтобы в магазинах, где ты покупаешь, например, продукты или еще что-нибудь, заговорить с продавщицей. Твоя задача – улыбнуться ей, и сказать «Добрый день! Как дела?», и поддерживать разговор все время, пока ты делаешь покупку. Сделай так, чтобы девушка осталась с улыбкой на лице. Повторять рекомендуется всегда.

Элвис

Старик Элвис уже много раз перевернулся в своем гробу от выполнения этого упражнения, так что хуже ему уже не будет – он все равно уже мертвый. Итак, твои

действия. Ты подходишь к красивой девушке на улице и говоришь ей дословно следующее «Привет! А ты знаешь, что Элвис Пресли был блондином, но красил волосы в черный цвет, потому что косил под Роя Орбисона?». Дожидаешься ответной реакции, говоришь «пока» и уходишь. Повторять это упражнение минимум 50 раз, желательно 2-3 раза в году.

ДЦП

Это страшное упражнение. Для начала, тебе надо научиться ходить, разговаривать и двигаться как люди, которые больны Детским Церебральным Параличом (ДЦП). Это займет некоторое время (кстати, учиться можешь по кино score, с ДеНиро). Потом, став таким вот совершенным ДЦПшником, твоя задача будет состоять в том, чтобы подойти в этом образе к красивой девушке и узнать сколько времени. После ответа на этот вопрос задать любой другой, поддерживая разговор с ней столько, сколько позволят ее правила приличия. То есть до тех пор, пока она не уйдет. Ты сам удивишься, насколько долгим может быть разговор «из вежливости». Повторять минимум 10 раз.

Дочки-матери

Задание. Нужно найти маму с дочкой. Далее ты спрашиваешь у МАМЫ позволения познакомиться с дочкой. Потом спрашиваешь у дочки имя и называешь свое. Прощаешься, уходишь. Можно наблюдать естественное трансовое состояние. Повторить минимум 10 раз.

Итак, будем считать, что со страхами мы разобрались. Вернее, с механизмами работы со страхами. Несколько простых советов хороши, но их явно мало. И именно поэтому существуют дальнейшие буквы,

которые несут в себе много хороших идей. Например, идеи быстрого входа в ресурсные состояния и создания чувства защищенности. Про это в следующей части.

Глава 12. Шаблоны

ШАБЛОН

1. Пластина с вырезами, по контуру которых изготавливаются чертежи или какие-нибудь изделия, лекало.

2. Общеизвестный, избитый образец, трафарет. Сочинять по шаблону.

Словарь Ожегова

В этой главе мы с тобой рассмотрим то, что есть и присуще каждому человеку. Рассмотрим особенности поведения, мышления, и, что самое главное, научимся эти особенности использовать в своих целях. Эти страшные вещи принадлежат к тому самому классу идей и механизмов человеческого мышления, про которые ходит гораздо больше слухов, чем верной информации. Про эти вещи гораздо больше говорят, чем делают, и имя им шаблоны.

В этой главе я расскажу о двух, вернее, о трех вещах. Первая тема – откуда эти шаблоны берутся, вторая – как эти шаблоны использовать, третья тема будет о конструировании шаблонов. Как всегда, много информации, много идей и несколько баек

Что такое шаблон? Все очень просто. Шаблоном называется модель поведения, подразумеваемая за данность в конкретной ситуации или сообществе. Наприм

ер, малознакомому человеку на вопрос «как дела?» ты ответишь «нормально!» и пойдешь дальше, пожав ему руку. Шаблоны – это условности человеческого общества, которые нам навязывает «мораль» поведения. Существует бессчетное количество шаблонов на разные ситуации в твоей жизни. Шаблоны поведения в транспорте, шаблоны поведения в магазине, шаблоны поведения во время контрольных и зачетов...

Как человек реагирует на шаблон? Происходит какое-то событие. Например, к тебе подходит мужчина средних лет и спрашивает, сколько сейчас времени. Ты обращаешься к своему опыту и внутренней коллекции шаблонов, вспоминаешь, что это обычная вежливость и, если у тебя есть часы, надо ответить, если нет – сказать, что у тебя нет часов. Шаблон подошедшего к тебе мужчины – услышать, сколько времени, поблагодарить и пойти по своим делам. Ты тоже идешь дальше.

Иными словами, шаблон это:

Последовательность действий, которым ты обучился и выполняешь на бессознательном уровне.

Почему так происходит и почему это работает? Сейчас расскажу подробно.

Структура обучения

Хороший хирург поможет плохому танцору.

Рекламное объявление

Мы учимся, и обучение составляет необходимую часть нашей жизни. Представь себе, если бы ты сейчас не умел ходить, читать и писать. Заодно говорить. Что бы тогда происходило с тобой? Что бы ты делал и как ты жил? Просто подумай. (Одна секунда молчания) Все, хватит. Теперь скажу следующую истину: если ты научился ходить, говорить, читать и писать, то обучаться ты умеешь. Следовательно, легко научишься соблазнять женщин. И если на обучение соблазнению ты потратишь столько же времени, сколько на обучение речи, тебе обеспечен грандиозный успех.

Наше обучение происходит в несколько этапов, и это очень полезно. Сейчас объясню, почему. Итак, первый этап называется

1. Бессознательное незнание. В случае с девушками, мы даже не знаем, что девушек можно соблазнять, и как-то совсем по этому поводу не переживаем. Обычно это происходит с нами лет эдак в пять, когда байки про капусту вполне достаточно.

2. Сознательное незнание. Мы знаем, что девушек соблазнять можно, но не знаем как. То есть мы знаем, что это делают другие люди, но не понимаем, как это сделать самим. По возрасту ближе к последним классам школы, когда в голове про соблазнение больше слухов, нежели опыта.

3. Сознательное знание. Мы уже знаем, как соблазнять девушек, мало того, мы уже умеем это делать. Во время процесса соблазнения мы думаем про себя разные вещи, вроде: «Так, кинестетики навалом. Реакция на двусмысленности классная, пора делать метафору на капсулирование и везти домой, рецепт из кулинарной книги на увоз из клуба... А! Да! Поехали в

одно интересное место, где я часто бываю». Это тоже работает, но есть еще более эффективная стратегия.

4. Бессознательное знание. Это когда выходишь утром из квартиры девушки и думаешь про себя «Клево все получилось! Бывает же!» Да, бывает. Когда у тебя невероятное количество практики по соблазнению, твое бессознательное обучилось этому процессу и делает все само, в то время, как твоя сознательная часть наслаждается процессом.

И основное, к чему стоит стремиться, так это к обучению бессознательного. Чтобы мы могли соблазнять девушек так же, как ходить, то есть, не думая о процессе. Но сначала будет много первых шагов, несколько ушибов и может быть, тебе даже отдавят палец. Но потом ты будешь уметь ходить, а не реветь, посасывая пальчик, так?

И все, чему мы научились, можно назвать словом «шаблоны».

Использование шаблонов

*Порвешь шаблон – заплатишь, как за
НОВЫЙ.*

Из опыта

Как появляются у человека шаблоны, мы разобрались. И один из моих базовых принципов обучения – «Ничего Лишнего!». То есть, мы узнали, что такое шаблоны, как они происходят, но что со всем этим знанием делать? Ответ прост – использовать. Например, у нас, в России (и странах бывшего союза), очень много социальных шаблонов. Один из самых дебильных – опаздывать на встречи. Разве непонятно, что если

встреча назначена на десять часов, то она начинается в десять, а не в половину двенадцатого? Да, это все понятно – каждый раз на полтора часа она опаздывает совсем по разным причинам, конечно. Но кто тебя заставляет всегда ее ждать, а не прийти на третий раз с таким же опозданием?

То есть, твоя основная задача состоит в том, чтобы:

А) заметить шаблон человека (общества, группы людей)

Б) придумать, как его использовать с выгодой для себя.

Основная идея использования шаблонов – работать в рамке «так принято». Всеми принято, тобой нет. Ты понимаешь, зачем это для тебя? Затем, что основной способ привлечь девушку – это быть не таким, как все. Например, случай с первой фразой во время знакомства. Как ты думаешь, сколько раз за свою жизнь девушка слышала эти фразы:

– Девушка, разрешите с вами познакомиться?

– Девушка, как пройти в библиотеку?

– Девушка, подскажите, который час?

– Девушка, а вас случайно не Света (или любое другое имя) зовут?

– Девушка, а вы случайно не фотомоделль?

Я думаю, что не ошибусь, если назову цифры трехзначного порядка. При этом, у любой более-менее красивой девушки стоит автоматическая негативная реакция на эти слова. То есть их ей произносили настолько часто, что эти фразы ее забодали до ужаса. Или, например, как ты думаешь, сколько раз мне

говорили в процессе знакомства, услышав мое имя «Филипп» ответное «Киркоров?». Да, это было смешно в первый раз. Когда мне было лет на 15 меньше, чем сейчас. Когда я услышал это первую сотню раз, я дико злился. Сейчас я считаю человека, произносящего такую банальность, обладателем интеллекта табуретки, о чем незамедлительно сообщаю.

И с девушками то же самое. Десять раз в день, 10 лет слушать блеющее «Девушка, разрешите с вами познакомиться?». Я бы пристреливал за такие слова. Что получается? Есть шаблон знакомства, навязший в зубах. Что делать, если хочешь быть оригинальным? Ответ прост. НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ ЕГО НЕ ПОВТОРЯТЬ.

Так же стоит себя вести в других контекстах. Если в одной тусовке принято вести себя одним образом, веди себя другим. А пока я расскажу тебе, как сочинять шаблоны для знакомства.

Конструирование шаблонов для знакомства

–Простите..

–Не прощу!

–Разрешите..

–Не разрешу!

Приключение поросенка Фунтика

Итак, мы уже определили, что использовать «готовые» шаблоны для знакомства с девушкой категорически нельзя. Что делать? Понять простую вещь. Самый простой и эффективный шаблон,

результативность которого составляет 98.92356 процента, прост до банальности. Этот шаблон гениален в своей простоте. Этот шаблон – «Привет!». В подавляющем большинстве случаев этого слова достаточно, чтобы завязать коммуникацию с женщиной.

С другой стороны, я понимаю, что иногда хочется разнообразия в общении. И придумать что-то красивое, хорошее, эдакое заковыристое. Что же, я сам люблю эксперименты, и знаю несколько вариантов конструирования шаблонов знакомства. Например, такие:

Контекстуальный

Ты говоришь фразу, которая напрямую относится к тому месту, где вы находитесь. Примеры:

- О, ты тоже едешь в этом вагоне! (в метро)
- Что делает такая девушка в таком месте?
- Ты часто здесь бываешь? И как тебе это место?
- Надеюсь, что ты не одна. Иначе мне придется тебя защищать от мужчин, которые захотят с тобой познакомиться.

Комментирующий

Ты комментируешь происходящее событие или действие. Примеры:

- Правда, этот художник замечательно передал цветом свои скрытые сексуальные фантазии?
- Тебе не кажется, что на четвертом такте барабанщик сделал неверный акцент?
- Я посмотрю, тебе тоже интересно самое главное в этой комнате. – Что же? – Твой собеседник.

Сожаляющий

Ты говоришь фразу, которая похожа на жалость и понимание. Примеры:

– Наверное, тяжело целый день ходить на таких шпильках?

– Бедная, как же тебе, наверное, все эти мужики надоели

– У тебя, наверное, ноги устали – Почему? – Ты весь день не выходишь у меня из головы.

Главное правило конструирования шаблона знакомства одно. Шаблон должен быть просто и понятный. Не надо делать и рассчитывать сложную комбинацию на двенадцать шагов с пятью второстепенными сюжетными линиями. А то получится, как у медведя:

Лег медведь в спячку. А так как осень была достаточно скудной на еду, проснулся посреди замы, голодный, аж жуть, и отправился на поиски еды. Ходил два дня, никого не нашел. И только на третий день видит посреди реки мужика на рыбалке. Но просто так подходить и есть как-то несолидно. И решил медведь подумать.

–Значит так. Я подхожу к нему, и говорю «Мужик, что ты делаешь?», а он мне «Рыбу ловлю», а я ему «И как, клюет?», а он мне «Нет, не клюет», тогда я говорю «А чего ты тут сидишь?», и ем его. Так, хорошо. Один вариант есть. Но мало.

–Значит так. Я подхожу к нему, и говорю «Мужик, что ты делаешь?», а он мне «Рыбу ловлю», а я ему «И как, клюет?», а он мне «Да, клюет», тогда я говорю «А

чего ты тут рыбу в моей реке ловишь? », и ем его. О! Хорошо, два варианта.

Пошел медведь к рыбаку, трогает его за плечо, и говорит: «Мужик, что ты тут делаешь?». Мужик, не оборачиваясь, «Иди на хрен!». Медведь: «тоже вариант...».

Еще раз. Лучший шаблон знакомства – импровизация. Если вдруг что-то не так, читай следующую часть. Тут может быть ответ на очень важный вопрос. А если тебе требуется примеры работающих шаблонов знакомства – читай приложение к этой книге с названием «полевые отчеты».

Зацепки

–Я занята.

–Не зли меня, сука.

–Молодой человек, у вас все в порядке с головой?

–У тебя был когда-нибудь секс с сумасшедшим?

Из разговоров с женщинами

Эта идея заимствована из работ западных авторов. Идея простая до безобразия. Представьте себе, что живет себе вполне симпатичная, красивая, вкусная девочка, которая любит ходить по клубам и знакомиться с мальчиками. В этих клубах есть мальчики, с которыми можно переспать и пообщаться даже больше года, есть мальчики на одну – две ночи, и есть просто уроды, которых в клубах подавляющее большинство. И эта девочка еще не знает, кто к ней подходит – нормальный

парень, или урод. На всякий пожарный, она ходит по клубу в своеобразном защитном механизме (у западных коллег это называется *bitch shield*, защита суки), который проявляется в быстром, резком отшивании всех, кто к ней подходит и не устраивает ее по виду, поведению и прочим факторам.

Все замечательно, но что делать? О, да тут есть замечательная стратегия комплиментов, названная «зацепки». Стратегия заключается в том, что любой симпатичной девочке комплиментов за день делают пару десятков. И вы даже не представляете, как ее это достало. И у нее на автомате стоит механизм посылки нафиг любого парня, с комплиментами, своеобразный щит. Зацепка помогает за этот щит зацепиться и сорвать его. Существует два основных правила конструирования зацепок:

1. НИКАКИХ КОМПЛИМЕНТОВ!!!

2. Зацепка может звучать как комплимент, но с комментариями, который меняет смысл.

Еще раз. Основная задача зацепки состоит в снятии защиты девушки. Второстепенная задача такого вида общения – привлечь к тебе ее внимание, потому что ТАК с НЕЙ мало кто вообще говорит.

Как конструируется это обращение? Просто. Это комплимент, с последующим комментарием. Как говорить комплименты я тебя учить не буду, читай любую дребедень в мужских журналах. Я тебе просто приведу немного примеров.

– Какая ты стройная. Наверное, не ешь ничего. Хочешь докторской?

– Какие у тебя длинные ноги. Как, наверное, тяжело их брить.

– Симпатичное платье. Красивый рисунок. У моей шестилетней сестры на пижаме точно такой же. Симпатичные волосы. Интересно, сколько стоит парик из таких волос?

– Клеевые штанишки. Что ты скрываешь?

– Вчера вечером у меня было апокалипсическое видение. По земле, сея смерть и разрушение, движутся четыре всадника. Смерть, Война, твоя подруга и ты.

– Классная девочка (смотря вниз, на член) А тебе чем не угодила? Вставай давай! Ну вот. Когда тебе нужно, я всегда встаю.

И что самое приятное во всем этом – после того, как ты снимаешь с помощью этой тактики ее защиту, она начинает общаться с тобой как нормальная, адекватная девочка. Но как только она начнет быть снова неадекватной – ты знаешь, что делать.

Глава 13. Деньги-деньги, дребеденьги...

О, этот вульгарный вопрос злата!

Death becomes her

Разговор на сей раз пойдет о деньгах. Тех самых, зеленых мертвых президентах, или рублях, или монгольских тугриках.... В общем, речь пойдет о тех самых бумажках, на которые можно обменять много других вещей. В том числе и женщин. Вопрос «платить или не платить» гарантированно вызывает самые бурные

дискуссии, что на форумах, что на семинарах. Ниже я постараюсь осмотреть аспекты применения финансовых ресурсов в процессе соблазнения женщин.

Начнем с простого вопроса: зачем нужны деньги при соблазнении? Ответ кроется внутри тебя самого. И этот ответ может варьироваться от «не нужны они» до «Купить отель на пару суток и клево потрахаться». Как обычно, истина где-то рядом. Вопрос траты денег рассматривается каждым человеком индивидуально, в зависимости от а) их наличия б) желания тратить в) социальных условностей общества, в котором этот человек живет.

Сколько ты зарабатываешь, мне, по большому счету, глубоко монопенисуально. Сколько у тебя этих денег – тоже. Но живем мы в одной стране, и в этой стране есть некие неписанные правила. Касающиеся денег, мужчины и женщины. Ненавижу этот хренов любовный треугольник. Этих неписанных правил дикое количество, и они могут весьма сильно различаться от величины города, дефицита девушек, средневзвешенного дохода на мужчину и так далее и тому подобное.

С другой стороны, я знаю, что обычный студент или молодой человек редко в Москве зарабатывает больше, чем пятьсот долларов в месяц. Вернее, это пять сотен являются самым оптимистичным прогнозом. А вне Москвы эти деньги могут составлять даже меньше сотни. Что на эти деньги можно себе позволить? Да, по большому счету, ровным счетом ничего.

Ничего обозначает «один раз сходить вдвоем в кино и поесть мороженое» – средняя стоимость этого развлечения позволяет делать это на среднюю зарплату студента раза 3-4 в месяц, после чего ему остается

только очень экономно питаться крупами и черным хлебом с водой. А если студент еще и снимает в Москве квартиру, то можно просто откровенно вешаться.

Это суровая правда жизни, если этим законам следовать. А есть путь человека разумного, который можно кратко охарактеризовать такой последовательностью действий.

1. Определить, сколько денег в месяц ты готов тратить на женщин. Какой у тебя есть бюджет на развлечения другого человека, который ты можешь спокойно вычеркнуть из своих доходов.

2. Тратить эти деньги на свою одежду, внешний вид, косметику, парфюм и **только на себя**.

И пока в кодекс об административных правонарушениях новой редакции не включат статью «Отказ оплачивать развлечения малолетней дуры» с ответственностью в виде штрафа на 500 МРОТ, ты не обязан это делать. Вообще. Никогда.

Зная реакцию почти всех читающих эти строки людей, скажу, что она ожидаема. Реакция простая «ну так же принято!». Да. Только принято женщинами, а не тобой. Ты не подписывал договор с правами следовать этой обязанности, ну а то, что считает там эта женщина – это ее личные тараканы, которые будут жестоко придавлены твоей жабой.

Я так же помню один случай. Как-то в одном кафе, не самом дешевом, сидел я, мой друг, две наши девочки. Вдруг одной из них звонит на мобильный телефон подруга, им надо срочно увидеться. Я предлагаю подруге зайти на полчаса в кафе, чтобы никуда не срываться среди обеда. Девочка заходит, берет меню и начинает

делать дикий заказ из дорогих вин и не менее дешевой еды. Я ей говорю «Наверное, ты очень много зарабатываешь, раз можешь позволить себе так обедать». У нее круглые глаза – «А разве вы не угощаете?». Я делаю не менее круглые глаза «а почему мы должны это делать?». Она обиделась, назвала нас хамами, невоспитанными людьми. Через несколько недель я ее трахнул.

Разумеется, что ты можешь и платить за нее. И не платить. Но **решать**, платить или не платить за нее, будешь исключительно ты сам. Естественно, что руководствуясь исключительно своими собственными критериями. Например, мой критерий очень простой – могу ли я себе позволить потратить эту сумму сегодня, сейчас и на эту женщину. Если эту женщину я вижу первый раз – то, скорее всего, решение будет отрицательным.

Я помню, как однажды я участвовал в «большой стирке» (это такая передача по ТВ), в которой говорилось о том, как раскрутить мужчину. Ужас. В том числе был рассказ про женщину, которая заказывала в ресторане вино за штуку баксов и смотрела за реакцией мужчины. Случай во многом показательный. Показательный вот в чем. Женщины нас оценивают по нашей финансовой состоятельности, это бесспорно. С другой стороны, почему Ты пошел с ней в ресторан и за нее платил? Место выгула и свидания выбираешь только ты сам, зная свои финансовые возможности, разумеется.

Поэтому, закономерный вопрос возникает в другом аспекте – «как не платить за женщину?». Очень просто. В Германии, например, не говоря ни слова, приносят два счета, или больше, по количеству сидящих за столом.

Можно про это рассказать и отследить реакцию девушка. Можно сказать приблизительно следующее «Я собираюсь пойти с тобой в такое-то место. Оно достаточно дорогое, ты как, потянешь?». Еще можно просто попросить ее купить тебе кофе, а в следующий раз купить кофе ей. И еще можно на фразу «пойдем в кафе» от девочки сказать «Клево. Ты сегодня угощаешь!» Как обычно, вариантов, как решить поставленную задачу, можно придумать десятки. При условии, что ты эту задачу хочешь решать.

И еще один немаловажный аспект. Если уже ты решил, куда и зачем ты повел девочку, то ты можешь заодно снести ей крышу на свидании (об этом в отдельной главе). А сделать это можно очень и очень дешево или вообще бесплатно.

И в заключение этой главы еще раз повторю несколько тезисов.

1. Платить или не платить за женщину – решаешь только ты.

2. Женщина – идеальный потребитель. Будешь за нее платить – она будет этим пользоваться остаток всего вашего общения. А платить и трахаться – очень разные плоскости взаимоотношений. И зачастую они никак не связаны.

3. Показывая свое пренебрежение социальными законами, ты привлекаешь повышенное внимание.

4. Еще больше внимания у тебя будет, когда ты сделаешь так, чтобы она заплатила за тебя.

Динамо

ДИНАМО

Генератор постоянного тока (устар.)

Словарь Ожегова

В той или иной степени нам всем приходилось сталкиваться с процессом получения женщиной разнообразных ресурсов, причем, не выдавая ожидаемого взамен. Этот процесс называется динамо, и известен уже многие-многие годы. Если вас интересуют психологические аспекты этого процесса, советую почитать выдержку из книги Берна «Игры, в которые играют люди», описание игры «Динамо». В этой статье я пытаюсь проанализировать причины возникновения динамщиц как класса, и привести возможные методики лечения.

Причины, по которым динамят

Причин в этом процессе может быть несколько, как явных, так и очень глубоко запрятых. Но с уверенностью можно сказать одно: доминирует желание брать, не давая взамен. Почему, в отличие от эгоисток, это так не нравится мужчинам? Потому, что динамщицы нарушают неписанные правила брачных игр. В частности, одно из правил подразумевает, что если дал аванс (намек) на продолжение отношений, то будь добра эти отношения продолжать. Динамщицы откровенно используют все возможные намеки на постельные отношения, не говоря об этих отношениях ЯВНО. Таким образом, получается интересная для нее игра, основанная на мужском самообмане (советую внимательно прочитать раздел про фильтры восприятия), каких-то социальных условностях, и, разумеется, человеческой глупости. Разновидностей этих игр может быть нескольких десятков, начиная от хардкорного «Секс

только после свадьбы», кончая простыми условностями в стиле «Поцелуешь – скажу». Динамщицы не очень любимы народом. Например, потому, что не каждому нравится осознавать то, что его одурачили.

Методы борьбы с динамщицами

Динамщицы всем хороши. Особенно когда их нет рядом. Что же делать, если очаровательное существо сидит с тобой за одним столиком в хорошем кабаке, и так ненавязчиво предлагает угостить ее чашечкой кофе? Разумеется, все зависит только от тебя, как и все в этой жизни. Для меня борьба с динамо – это действие, которое приводит к моей победе. Победой может быть как и секс, так и моральное удовлетворение от процесса <Выигрыша>. Решать, разумеется, тебе. Я предлагаю тебе несколько вариантов действий.

Метод 1: Конечно дорогая!

Придуман мною. Суть метода состоит в том, чтобы делать именно то, что от тебя хотят. Но в «слегка» больших объемах. Как пример: она просит тебя купить пива. Пожалуйста. Она получает 2.25 «Очаковского специального». Просит чипсов – получает в зубы коробку. Просит сводить ее в кино: заваливаемся в кино на целый день, часов с 9 и до 19. Что необходимо при использовании этой методики, так это косить под дурачка. В стиле «мне для тебя ничего не жалко». Результатов эта методика, в плане секса, не приносит. Максимум, что ты получишь, так это удовольствие от процесса. Рекомендую использовать под настроение.

Метод 2: Ранняя контратака

Этот метод позволяет избежать кучу нервозности при общении с динамо. Необходимым условием является

развитие отношений в рамках простого секса на ночь-другую. На самой ранней стадии знакомства начинается прощупывание тебя как возможного спонсора. Например, тебя просят угостить ее выпивкой. В этот момент ей задается в лоб простой и недвусмысленный вопрос: «Ты будешь со мной спать?». Если начинается ломка комедии в стиле «Да как ты смел! Да я!!» – молча встаешь и уходишь. Если нет, то ты просто фактически покупаешь ее секс за небольшое количество угощения. В этом методе ты избегаешь обломов в будущем, расставляя все точки над "I" с самого начала.

Метод 3: Конечно, я крут, но...

Цель жизни динамщицы – халява. Желательно, на всю жизнь вперед. Разумеется, что твоя позиция немного иная. Скорее всего, твоя позиция заключается в том, что если у тебя и есть деньги, то на каждую встречную дырку их не хватит. Независимо от размера ее груди и упругости попы. Суть этого метода заключается в том, что ты ей показываешь в той или иной степени свое благополучие, но не даешь запустить лапы в твой кошелек. К сожалению, я не помню точно, кто первым предложил подобный способ действий. Кажется, это был Масленица. Итак, краткая методология. Есть ты. Есть девушка. Девушка хочет халявы. Девушка интересуется у тебя, сколько ты зарабатываешь, явно или неявно. Например, это может проявляться в вопросах про твою работу или должность, девушка интересуется твоей машиной, квартирой, семейным положением.

Разумеется, что ты работаешь заместителем директора очень представительной фирмы. Конечно же, у тебя есть BMW 750I. И даже глупо говорить о том, что у

тебя 4-х комнатная квартира в центре Москвы. Но: тут вот бяка случилась. Бимер ты разбил, в квартиру приехали родственники. Все наличные деньги ты должен отдать за ремонт того мустанга, в который ты въехал. А до конца ремонта твоей машины ты едешь на копейке, одолженной у друга. И живешь на своей второй квартире, чтобы родственники не портили жизнь. И что получается? За ОБЕЩАНИЕ красивой жизни она тебе даст. Этот метод отлично работает при условии полной конгруэнтности (соответствия твоих слов и поведения, как частности). Еще один важный момент состоит в том, что ты должен выглядеть на много-много долларов. Как я уже не раз советовал, экономить на себе хуже, чем трахать бомжей. Хотя некоторым и нравится.

Метод 4: Пошли в ресторан! Вот только денег возьму

О простоте в использовании этого метода мне рассказал мой старый друг, который, к сожалению, уже женат. Но его идеи живут и процветают. Так что воздадим другу другово, а методикам – девок. Итак, ты познакомился с девушкой. Девушка так ненавязчиво тебе намекает на то, что она любит дорогие кабаки и шикарные рестораны (а кто их не любит-то, за чужой счет?). Далее твое поведение строится по следующей линии: ты ее приглашаешь в (место, слегка тебе не нужное). Вы встречаетесь. Тут ты вспоминаешь о том, что в кармане у тебя осталось рублей 200-300, поэтому надо снять долларов 300 со своей кредитки. Подходишь к ближайшему банкомату, совываешь кредитку, а он, сволочь такая, денег не дает. Далее требуется минимальная доля артистизма, чтобы протолкнуть речь о том, что ты, такой рассеянный, совсем забыл, что вчера в интернет-магазине купил последнюю версию

супер-необходимой в работе программы «КДПЗу-6-ХЫ». Извини, дорогая, я расстроен, но, может я не буду лишать тебя своего общества, и мы просто прогуляемся и выпьем пивка? Достоинства этого метода в том, что особенно врать и не приходится. Недостаток состоит в том, что нужно иметь кредитку. Хотя Visa Electron стоит 10 долларов. Разумеется, что денег на нее класть совсем не нужно.

Разновидность этого метода еще проще. Один мой близкий друг, почти родственник, водит девушек в очень пафосный клуб около своего дома. И у входа оказывается, что он деньги забыл. Дел всего ничего – зайти домой, взять бумажник и вернуться. Но из его дома еще никто не возвращался просто так.

Метод 5: Игнорирование

Метод для уверенных в себе парней. Прост до безобразия: ты молча игнорируешь ее попытки раскрутить тебя хоть на что-нибудь. Причем, никак не выделяя эти попытки интонациями, жестами, словами или другими действиями. Вкратце, ты просто НИКАК не реагируешь на ее просьбы, продолжая общение. Хорошо подходит для отшивания явных динамщиц старшего школьного возраста.

Метод 6: Америка дала мне воспитание

Очень хорош для постановки на место динамщиц, претендующих на независимость и продемонстрировавших свою крутость в явной или иной форме. Как и все гениальное, просто. Например, тебе ненавязчиво намекают о том, что пора бы ее сводить в ресторан. Спустя некоторое время следует ПРЕДЛОЖЕНИЕ сходить ВМЕСТЕ в ресторан. ВАЖНО!!! – не упоминай НИ СЛОВОМ о том, что ты ее

ПРИГЛАШАЕШЬ! Например, можно воспользоваться репликой типа «Я хочу сходить сегодня вечером в Прагу. Там должен быть чудный сомелье, настоящий знаток своего дела. Составишь мне компанию?». С очень высокой долей вероятности рыбка клюнет на подобную жирную наживку. Далее вы обедаете (ужинаете, завтракаете, проводите год на Канарах). Наступает момент расплаты, как в буквальном, так и переносном смысле. Ты говоришь официанту «Два счета, пожалуйста».

В насквозь прогнившей Америке это абсолютная норма поведения. Таким образом, каждый платит за то, что он сам съел. Разумеется, что это не все. Далее может быть различное событие сюжета. Например, дама молча платит за себя. Может быть и так, что начнется нытье о том, что она забыла дома сумочку, ей не хватает денег на прокорм стаи леммингов, не говоря уже о ресторане, поэтому, не соблаговолит ли ты заплатить за нее? Разумеется, **НЕТ!** Ты можешь **ОДОЛЖИТЬ** ей требуемую сумму, но никак не иначе. Ей ничего не останется, как проглотить эту пилюлю, причем молча и с хорошей миной при плохой игре. Возможно, что потом тебе будет устроен легкий демарш на тему «ты меня пригласил, но не заплатил». Это лечится фразой о том, что «Когда я **ПРИГЛАШАЮ** человека поужинать, я говорю об этом прямо. Когда я спрашиваю, не составит ли он компанию, я говорю именно это. Извини, но с дикцией у меня все в порядке».

Недостатков у этого метода несколько. Например, надо иметь с собой сумму, которой хватит на обоих, причем с запасом. Возможны сильные осложнения в отношениях с этой особой. Но все это перевешивается громадными плюсами. Их два. Первый основывается на

том, что тебе будут должны денег. Этот плюс можно элементарно утилизировать постельными отношениями. Второй плюс заключается в громадном моральном удовлетворении от созерцания этой картины. Удовлетворение можно превратить в мрачную издевку, попросив ее написать долговую расписку.

Выводы

Девушки любят получать удовольствие бесплатно. Девушка – идеальный потребитель. Даш ей денег, она возьмет денег. Дашь ей секс, она возьмет секс. Дав ей денег, не всегда получаешь секс. Очень важно это понимать.

Глава 14. Как важно и нужно трогать девушку

–А как мне ее трогать? Чтобы растопить лед при разговоре?

–Руками, ...дь, РУКАМИ!

Из диалогов с пионерами на одном форуме

Это будет, наверное, одна из самых коротких глав в книге. При этом, по важности предоставляемой информации, эта глава находится на одном из первых мест. Скажу просто – если ты не делал то, о чем в этой главе рассказывается, то после использования того, что тут написано, твоя эффективность в соблазнении возрастет минимум вдвое. Фантастика? Нет, конечно. Это использование модели общения, «подсмотренной» у женщин.

Для начала немного теории. Вернее, предположение. Вернее, наблюдение. В общем, какая разница, что это и как это назвать, оно работает. В общем, обрати внимание на поведение двух близких подруг. Очень близких. И сравни их с поведением двух близких друзей. Посмотри внимательно и найди разницу. Нет разницы? Да что ты! А как ты расцениваешь то, что подруги постоянно друг к дружке прикасаются? Ерунда? Категорически заявляю – нет. Запомни как Библию, как Коран, Тору, и Бхагавадгиту в одном предложении:

Для женщины прикосновение к ней является признаком повышенного расположения собеседника.

Проведи эксперимент, простой эксперимент на пять минут. В двух актах. Тебе потребуется одна девушка и одна тема для разговора. Например, особенности кесаревого сечения или настройки протокола TCP/IP под операционной системой UNIX. То есть, тема может быть абсолютно произвольной. Только в первом разговоре сохраняй с ней пионерскую дистанцию, а во втором проявляй любые кинестетические виды активности (то есть трогай ее). А потом спокойно, за кружкой пива, оцени восприятия этого разговора. И реакцию на тебя, и твои слова. Потом сделай круглые глаза и продолжай читать эту главу с повышенным вниманием.

Что же, будем считать, что факт связи прикосновений и комфортности в общении мы установили. А что теперь делать? Как ее трогать? Насколько это прилично и все остальное? Окей, начнем.

Для начала, существует главное правило в области кинестетики, которое звучит просто и со вкусом:

Чем раньше ты начнешь трогать девушку, тем лучше для соблазнения.

В идеале, знакомство должно начинаться одновременно с прикосновением. Как? Просто. Воспользуйся одним культуральным шаблоном. Протяни ей руку, как если бы ты знакомился с мужчиной, и назови свое имя. С очень большой вероятностью, ваше знакомство начнется с рукопожатия. По опыту, критичное время для начала прикосновений составляет пять минут, комфортный период составляет минуту. За эту минуту своими прикосновениями ты сразу и определенно даешь понять бессознательному девушки, что она тебе нравится. Кстати, даю страшный секрет, абсолютно бесплатно. Единственным гарантированным сексуальным возбудителем является ответное возбуждение партнера. Так что подумай над тем, как ты будешь трогать пока еще не соблазненную девушку.

Паучья Тактика

–Я все делал, как на сайте написано, а она мне не дала.

–А как ты ее трогал?

–А что, надо было?

Из дебатов на форуме www.lover.ru

Сразу открою тебе странную тайну: нет точного количества прикосновений, после которого девушка запрыгивает на тебя и устраивает безумные оргии (про себя – а ЖАЛЬ). Скорее, с помощью прикосновений можно медленно и верно повышать эмоциональный фон общения, постепенно смещая общение на секс. И Паучья

Тактика является лучшим вариантов постоянно находиться в тесном контакте с девушкой, при этом, оставаясь в социальных рамках (то есть, для общества ваше поведение будет в норме).

Суть тактики состоит в постоянных, мелких и многочисленных прикосновениях. Не тактика «Взять за руку и не отпускать, чтобы не случилось», а тактика «поправить локон, потрогать за руку, положить руку на плечо». Одно прикосновение по сути своей ничего не значит. Ну, когда обращаешься к девушке, прикоснулся к ее руке, ну, с кем не бывает? Нормально даже, если ты через секунду прикоснешься к ее сережкам, внимательно их рассмотришь и спросишь о месте, где они продаются. Ну а если еще через пару секунд ты поглядишь ее по волосам, то совершенно ничего такого это обозначать не будет. И вообще, на любые слова «прекрати меня трогать!» ты можешь с чистой совестью делать абсолютно невинные глаза и делать про себя выводы о неадекватности девочки.

Кроме прикосновений, следующая стадия паучьей тактики – поглаживания. Ты можешь положить руку девочке на спину и медленно вести вниз. Не доводя до попы убрать. Повторить несколько раз с разной скоростью, а иногда просто положить руку между лопаток и пощекотать пальцами. Основная идея этого развития событий – дразнить и слегка возбуждать неопределенностью и непредсказуемостью твоих действий. Кстати, дарю фишку. ГОРАЗДО лучше поглаживать девушку в такт ее дыханию. На вдохе ты ее даже, можно сказать, не трогаешь. На выдохе сопровождаешь ее дыхание движением своей руки по ее спине. И так несколько раз. Я не знаю, насколько сильно ты удивишься, когда поймешь, что даже такие простые

вещи очень сильно могут завести девушку. И подумай, что будет, если ты с ней еще о сексе поговоришь? Или сделаешь то, что описано в следующем разделе?

Жесткая кинестетика или мягкий петтинг?

–А это Петя. Он изобрел петтинг.

–(смех в аудитории)

Представление тренеров на семинарах
РМЭС

Что посмеешь, то и пожмешь.

Девиз людей, соблазняющих женщин

Ну что можно сказать – трогать девушку хорошо, но этого иногда бывает мало, так? Разумеется так. Да ладно тебе, скажи «ДА!». Умница. Так вот, иногда наши руки могут попасть в самые труднодоступные места. Как и для чего это делается? Ну, для чего – самый простой вопрос, это делается, чтобы возбудить девушку. Как это делается? Вопрос сложнее.

Надеюсь, что ты понимаешь тот простой и надежный факт. Факт в том, что у девушек есть разные «зоны доступа», к которым допускаются не все. И есть люди, у которых есть полный и абсолютный доступ к телу, и есть люди, которые полным доступом не обладают, но за ручку подержать имеют полное право. Зон повышенной «опасности» всего три (по возрастанию уровня доступа). Это горло, особенно нижняя часть горла, грудь, влагалище. И если до горла тебя могут допустить сразу, до вот к третьему уровню стоит

подбираться не спеша и весело. Основное правило – дразни женщину. Поддразнивай. Случайно прикоснись до соска, повтори через пять минут. Проведи рукой по попе, оцени упругость животика. В качестве баловства подцепи трусики и подтяни немного вверх, заявив с самым умным видом «трусики не жмут?».

Постоянно усиливай активность и проникай все глубже в своих исследованиях. Только, прошу тебя, обязательно замечай, насколько девушке нравятся твои действия. И учись отличать действительно негативную реакцию на твои поступки от проверок на твою настойчивость. Проверки на настойчивость можно охарактеризовать вопросом рода «настолько ли он меня хочет?». Типичный вариант этой проверки выглядит так:

– Мадам, я Вас желаю...

– Ой, я боюсь!

– Ну, тогда звиняйте.

– Ой, он так хочет, как я боюсь!

Так что исследуй, да знай меру. Слишком рано уйдешь – не дадут, слишком поздно уйдешь – дадут по морде серые братья. Кстати, один из самых явных тестов на то, что сейчас на самом деле хочет женщина – уйти или остаться, невероятно прост. Тебе надо взять ее за талию и медленно приближаться к ее уху. Если она резко отшатывается назад – все, кранты. Если медленно уводит голову в сторону – скорее всего, с тобой играют в проверки на настойчивость.

Кстати, есть интересная закономерность – если у тебя есть доступ к телу на одном уровне, то право доступа на этот уровень у тебя сохраняется очень долгое

время. Я не знаю, почему это происходит, но это так. Поэтому просто пользуйся.

Заключение

В заключение этой главы могу сказать, что прикосновения – самый сильный сексуальный возбудитель. Трогать женщину нужно просто обязательно. А то получится, как в старом анекдоте:

–Клянусь, Джентльмены, через полгода она будет моей!

Прикосновения могут увеличить нашу эффективность в соблазнении женщины в разы, и сократить время на соблазнение женщины до 4-5 часов чистого времени общения с ней. И совсем под конец главы дарю отличную идею, как утилизировать неадекватное поведение девушки. Допустим, ты ее потрогал по попе, и она отпрыгнула на метр и смотрит на тебя вытаращенными глазами. Твоя задача – отпрыгнуть на то же расстояние в другую сторону и смотреть на нее же точно так же с видом «как это твоя попа смела прикоснуться к моей руке???»»

Успехов. Практикуйся.

Глава 15. Методика общения со скучными людьми

–Мадам! Проснитесь, концерт окончен.

Не помню, откуда

Часто бывает так, что ты вынужден общаться с людьми, которые тебя интересуют достаточно слабо. Например, большая вечеринка или там сбор отличников

твоего института. Как этот процесс обычно происходит? Брожением. Люди бродят друг к другу, ища того идиота, который будет тобой восторгаться весь вечер. Люди устроены так, что они отдают почти столько же, сколько получают от общения, даже еще меньше – люди эгоистичны. Возьмем типичный пример: ты подходишь к кому-то, обмениваетесь парой фраз, потом стоите, пытаетесь поддержать разговор, и расходитесь. Обидно? Несомненно. Что делать, если этот человек нужен тебе, а ты не нужен ему? Есть несколько методик.

И самое страшное действие происходит, когда тебя ставят один на один с подружкой девушки, а ты даже не понимаешь, зачем тебе с ней говорить. Хуже, если ты знакомишься в компании или среди большого количества людей. Что делать? Стоять с кислым лицом – не выход. Уйти – неспортивно. Мямлить? Да ты что, ты коммуникатор или куда? Выход есть – общаться так, чтобы тебя вспоминали пару лет. Как? Читай ниже.

Искренне интересуйся своим собеседником

Иногда это бывает сделать очень сложно – ну стоит перед тобой человек, ну человек. Что в нем интересного? Но надо. А люди сволочи – фальшь за километр чувствуют, и все твои потуги идут под хвост очередному мирно проходящему четвероногому. Пытаешься, пытаешься, и ни фиги. Но это можно спокойно обойти – измени себя, будь гибким. Конкретно – найди в твоём собеседнике то, что тебе в нем действительно нравится. Это может быть все что угодно – начиная с причёски, оканчивая любым качеством его как человека. Потом ты берешь это чувство, и переносишь на собеседника,

искренне. Ход мыслей должен быть примерно таким: «как может быть неприятен мне человек с таким замечательным кожаным браслетом на лбу?». Делай это искренне, правильно интерполируй чувства – и все получится.

Создай свою энергетическую сферу

Как бы странно это не звучало, это очень просто. Это я узнал, когда еще занимался мордобоем на уровне КМС по Самбо. Это один из простых методов создания так называемого боевого транса. Все довольно просто – ты берешь в себе чувство, которое тебе необходимо в данный момент – оно всегда в тебе есть, только в большей или меньшей мере. Потом ты четко его перемещаешь в центр твоего туловища, где-то в район солнечного сплетения. Естественно, все это делается мысленно. Потом начинается раскрутка этого чувства. Ты начинаешь думать циклически в рамках этого чувства, на каждом витке более эмоционально. В итоге через минуту это чувство заполняет тебя и, переполняя, выплескивается на окружающих. Люди, которые стоят рядом, попадают под влияние этого раскрученного чувства, и сами начинают испытывать что-то похожее. Поверь, это работает.

Почувствуй себя ребенком

Я уже писал, и буду писать о полезности моделирования детского поведения. Непосредственность, открытость, любопытство и интерес, жажда познания и жадное слушание человека, и все это одновременно и сразу. Каждый человек считает себя в чем-то профессионалом, и легко и часами может рассказывать о предмете своего увлечения. Тебе нужно держать рот на

замке, губы на улыбке, кивать и постоянно смотреть на него. Ты даже не поймешь, сколько прошло времени, пока разговор не закончился.

Не думай о белой обезьяне

Великий Конфуций говорил так: «Никогда и ни за что не думай о белой обезьяне!» – и люди начинали о ней думать. В практике все то же самое – если ты усиленно что-то пытаешься сделать, оно не получается. Отпусти свои чувства, не думай о белой обезьяне, и все получится само. Вспомни рамку цели, где мы говорили о позитивности формулировки своих желаний. Если мы будем «не думать», то получится совсем не то, что мы хотим на самом деле. Позитивно формулируй свои желания, и все будет хорошо.

Выводы

Для получения самого оптимального результата изменяй себя, будь гибким. Не бойся экспериментировать, и помни о том, что Вселенная – это благоприятная к тебе среда, полная любых ресурсов. На твоём пути к цели есть все необходимое.

Заключение

В этой части книги я много писал про самые важные механизмы, механизмы быстрого общения. Твоя задача на стадии знакомства очень проста – быстро подойти, улыбнуться, сказать «Привет! У меня мало времени, оставь мне свой телефон, созвонимся позже», записать его номер телефона и уйти.

Если ты начал с ней длительное общение, то цель этого общения – затащить ее сегодня вечером в твою постель.

Самое важно для любого действия – знать, для чего ты его делаешь. У тебя должна быть цель для твоих поступков.

Кстати, я в этой части книги специально ничего не пишу про то, как девушку вытащить по телефону на первое свидание, и как с ней разговаривать по телефону. Потому что я считаю, что телефон нужен только для того, чтобы назначить с девушкой место будущей встречи, где в ход будут пущены все приемы из арсенала следующей части книги. И для этого телефонного звонка требуется максимум две минуты. Да, звонить, по опыту, лучше всего день на третий после знакомства.

Быстро и неординарно проведенным знакомством ты можешь создать себе большой бонус для соблазнения девушки за три часа. Или даже быстрее. Долгим и нудным знакомством ты задолбаешь девушку еще до того, как позвонишь и пригласишь на встречу.

И самое, самое, самое главное правило – будь личностью. Будь другим.

Часть 4. Привлекаем

Глава 16. Признаки заинтересованности и симпатии у девушки

Девушки по мне не сохнут. Они по мне мокнут.

Саша Байбарин

Начнем мы этот раздел с очень интересной главы. В этой главе я расскажу о признаках симпатии девушек к тебе. Надеюсь, это сильно облегчит твою жизнь, как эффективного соблазнителя. Почему именно тут, в этом месте, именно признаки симпатии? Все очень просто.

Часто встречается в разговоре, в речи, такие фразы: «Она на меня заинтересованно посмотрела», «она на меня глядела возбужденно», или подобные бредовые галлюцинации. У этих предложений есть один недостаток, который называется «чтение мыслей». Чтение мыслей – интересный феномен, который заключается в том, что мы обобщаем явно различимые жесты, мимику до неявного «заинтересованно». Таким образом, мы создаем себе очень интересный фильтр восприятия в стиле «Она мною заинтересовалась», хотя это может быть кардинальным образом не так. Мы выдаем желаемое за действительное.

А что же есть в действительности? Существует множество признаков, по которым можно определить, что девушка тобой заинтересована. И стоит понимать,

что эти признаки имеют значение только во время разговора с тобой, а не на фотографии, присланной по Интернету. К тому же, особенное внимание желательно уделять тому, как эти признаки появляются во время разговора с тобой. Их не было, бац – появились. Так, значит можно более активно говорить пошлости и более активно трогать.

То есть, что получается в нашем случае. Имеют значение признаки, которые появились во время общения с тобой, а не сами по себе. Имеют значение минимум три признака, которые появились, и имеет значение только изменение состояния. Например, если она до общения с тобой признаков не показывала, а во время общения с тобой они полезли десятками – все идет лучшим образом. Только в таком случае можно говорить «она мною заинтересована». Хорошо, начнем.

Волосы

Глядя на тебя, играет прядью волос.

Позволяет тебе гладить голову.

Резким движением головы поправляет прическу.

Уходит, и во время отсутствия расчесывается.

Руки

Трогает тебя (самое, наверное, важное из признаков симпатии).

Поглаживает предметы, например, кружку с пивом.

Постоянно демонстрирует тебе свое запястье (например, во время курения).

Ноги

Сидит, закинув ногу за ногу.

Оправляет платье.

Потирает ногами.

Поглаживает носком ноги или ногой табуретку, или другие предметы.

Оба носка направлены в твою сторону.

Покачивание носком в направлении «к тебе – от тебя».

Глаза

Очень длительные контакты глазами.

Смотрит на тебя, встречая твой взгляд.

Если ты находишься сбоку или сзади, постоянно ищет тебя глазами.

Глаза блестят.

Комплексные признаки

Постоянно находится рядом с тобой.

Общается исключительно с тобой (подробнее про это – в главе о коконе).

Совершенно случайно прикасается к тебе грудью или лобком.

Во время разговора у нее розовеют щеки или открытые участки кожи.

Танцует, глядя на тебя.

У нее учащается дыхание.

Губы раскрыты, облизывает их языком.

Это набор признаков, которые свидетельствуют о том, что женщина тобой заинтересована. Зачем это нужно? Эта часть книги посвящена тому, как заинтересовывать женщину. Если этих признаков нет – не заинтересовал. Эти признаки есть – все отлично, продолжаем дальше.

Глава 17. Значимость партнера

–При взгляде на тебя у меня опускаются не только руки.

Сумар

Есть отдельно взятая женщина и отдельно взятый мужчина. Мужчина будет бегать за женщиной тогда, когда для него эта женщина дорога. Женщина будет бегать за мужчиной тогда, когда мужчина для нее дорог. Вот так и рождается понятие значимости. Значимость – это субъективная ценность для тебя отдельно взятого человека.

Почему мы исследуем значимость, и что вообще с ней нужно делать? Дело в том, что слишком завышенная значимость отдельно взятой девушки для тебя рождает определенные проблемы. Ты начинаешь за ней бегать и считать ее своей принцессой. Это достаточно плохо. С другой стороны, если у отдельно взятой женщины твоя значимость очень низка, она будет еще при этом вытирать о тебя ноги. Что тоже не есть хорошо.

Теперь рассмотрим несколько вариантов существования значимости партнеров. В работе со

значимостью у двух людей, как легко понять, существуют всего 4 варианта отношений, связанных со значимостью.

1. Она <> Ты

2. Она < Ты

3. Она > Ты

4. Она = Ты

1. У тебя высока ее значимость, у нее высока твоя значимость. Супер, вам пора в загс. Либо вы просто очень хорошо проведете время, и будете дорожить вашими отношениями. Общение идет в обе стороны, вы общаетесь на равных и это очень хорошо. Это идеальный вариант создания длительных и комфортных отношений.

2. У тебя высока ее значимость, у нее низка твоя значимость. Она вытирает о тебя ноги, ты за ней бегаешь. Стильный такой мазохизм. Это типичная односторонняя выгода. И заметь тот простой факт, что вся выгода достается далеко не тебе, а девочке. Она получает все пряники, а ты ей эти пряники предоставляешь в любом количестве.

3. У тебя низка ее значимость, у нее высока твоя значимость. Она бежит за тобой, ты пьешь пиво с друзьями. Она прилетает к тебе по первому звонку и вообще ради тебя готова на все. Очень хороший вариант, мне нравится. Полный аналог предыдущей ситуации, только все пряники получаешь уже ты.

4. У тебя низка ее значимость, у нее низка твоя значимость. Вам друг на друга глубоко и далеко. И если секс будет, то без обязательств и по взаимному несогласию. В принципе, тоже вариант. И может быть, в

чем-то более выгодный, чем предыдущий. В смысле «могу копать, могу и не копать».

Таким образом, для эффективного соблазнителя больше всего подходит такой вариант развития отношений, когда для тебя значимость каждой отдельно взятой девушки стремится к нулю, причем ты для каждой отдельной девочки дорог и важен.

И все вопросы сводятся к двум пунктам: как снизить ее значимость и как повысить свою значимость для нее. Начнем с первого.

Понижение значимости женщины

Отправным пунктом в понижении значимости любой женщины для тебя будет являться глубокой и полное понимание убеждения «Женщин много, я один». После этого появляется более спокойное восприятие любой отдельной женщины в твоей жизни и реальный «мужской» стиль поведения. Именно поэтому, когда мне присылают письма в стиле «я ее люблю, что делать» у меня зарождается подозрение, что мальчик живет на необитаемом острове с 1 женщиной. Единственной. Неповторимой. Только есть в этом всем один минус – женщина про этот необитаемый остров не в курсе. А мальчик не знает, что есть другие девочки и первое правило эффективности в соблазнении – и в его вселенной есть только одна женщина и он настолько неуверен в себе, что другие женщины исчезают.

Второй пункт тоже очень важен. Он состоит в использовании любимого женского приема в своих целях. Этот прием – запасной аэродром. Когда ты общаешься с девушкой, у тебя должна быть еще одна (две, три) девочки, с которыми ты можешь провести эту или

следующую ночь. Такой подход дает тебе большую независимость в отношениях. Я помню, как однажды в кафе мы сидели с девочкой, и все было более чем хорошо. И тут она мне заявляет «Ты очень хороший, но сегодня я к тебе не поеду из принципа». В тот момент мне изменять ее бредовые галлюцинации было очень лениво. Поэтому я взял телефон, и начал обзванивать всю записную книжку подряд. Диалог был приблизительно такой «Привет. Я сегодня вечером свободен. Ты как? Нет? Окей, в другой раз. Целую, пока». Кажется, шестая или восьмая девочка согласилась. Потом я повернулся к девочке, с которой я сидел в кафе и сказал «Извини, сегодня вечером я занят. Мы можем встретиться завтра и приятно провести время. Мне будет удобно вечером». Все, дальше все было хорошо.

Преыдушие два метода являют собой вариант мышления эффективного соблазнителя. Эти методы, при всей своей простоте и эффективности, являют собой меры предварительной подготовки. Но что делать, если девочка уже значима для тебя, и ее значимость надо понизить? Есть метод гораздо более серьезный. Он называется «Изменение значимости с помощью субмодальностей», и достаточно подробно описан в главе «Субмодальности» части «Фильтры восприятия».

Повышение своей значимости для женщины

Это с одинаковым успехом можно делать с помощью игры «Ближе – Дальше», описанной в виде отдельной главы этого раздела, с помощью якорения, с помощью

методик увеличения своей привлекательности, и много чего еще.

Самое большое исследование проведено и опубликовано в разделе «теория 100 баллов», а так же разделе «Фильтры восприятия».

Глава 18. Увеличение своей привлекательности

—Опять эти бессмысленные телодвижения.

Из одного старого английского анекдота

Конечно, любому уважающему себя человеку хочется найти себе самую лучшую девушку на свете. Но она всего одна, и обычно живет в Голливуде. Остальные лучшие девушки пользуются повышенным спросом. Итак, как тебе ее получить? Достаточно просто. Надо иметь счет на пару миллиардов американских долларов, личную яхту и офис в риверсайд тауэрс на четыре этажа в Москве. Но как быть, если этого нет? Просто. Можно стать чемпионом мира по плеванию в высоту, президентом отдельно взятой России или, например, сняться в тридцать седьмой серии крутого порносериала в главной женской роли. Но как быть простому парню из обычного технического института? Достаточно иметь уверенность в себе и желание экспериментировать с базовыми законами человеческого общества.

Подведя итог всему вышесказанному, скажу, что женщина гораздо охотнее идет на контакт с человеком, который ей потенциально интересен или потенциально полезен. Чем выше степень потенциальной интересности или полезности, тем охотнее женщина идет на контакт.

Но ты далеко не всегда можешь быть потенциально полезен. Что остается? Интерес. Любопытство, как известно, сгубило кошку. И завлечет в твою постель еще много женщин. В общем, представляю твоему вниманию.

Принцип «Домино»

Этот принцип берет свое начало в нашем стадном инстинкте – все, что хорошо для стада, хорошо для меня. Второй корень этого принципа – любопытство. Что есть такого у тебя, и почему тебе оно нравится? В действии принцип «Домино» вызывает повышенный интерес к тебе при наличии у тебя женщины. Вроде, ничего особенного. Но на основании этого принципа можно много веселого сделать.

Ты замечал, что если идешь по улице с симпатичной девушкой, то на тебя обращают повышенное внимание другие девушки? Просто так. Абсолютно, кажется, без причины. Хотя, если оглядеться рядом, то причина вот она, идет рядом. Почему точно это происходит и происходит почти всегда и везде, сказать сложно. Просто запомни для себя – даже крокодила, которую ты подцепил для разминки в кабаке, может тебе оказать неоценимую помощь.

Как это делать? Эмпирическим путем транзакционного киберквантового дуализма. Или, говоря обычным, простым и русским языком – знать несколько простых методов, которые на практике тебе сильно облегчат жизнь. Эти методы могут показаться тебе давно известными, новыми, идиотскими или какими-то еще, но их объединяет одно правило. Оно работает.

Начнем с самого простого правила: Ловля на живца

Если ты огляделся в баре и нашел только странную подругу – иди к ней смело. Даже если она кажется произведением Пикассо на тему «слоны в тундре Черноземья» – иди и знакомься. Завязывай разговор, общайся. Если тебе кажется, что в этом нет смысла – скажи себе, что это тренировка по моментальному завязыванию разговора с незнакомым человеком. Дальше вы начинаете активно светиться вместе, и твоя задача – привлечь внимание окружающих к вашей паре. Дальше, разумеется, на тебя обратят внимание девушки. Твоя цель – та, что наиболее неявно демонстрирует тебе явное внимание, или, говоря обычным языком, тобой заинтересована. Теперь ты идешь и знакомишься с новой девочкой. Если что не так – у тебя есть запасной аэродром. Давай работать с женщинами по их стратегиям, перец. И если на тебя смотрит еще более хорошая девочка – бери у этой телефон и иди дальше. Повторять по желанию несколько раз до появления самой красивой шлюхи этого клуба у тебя в постельке.

Очевидные плюсы у этого метода состоят в том, что ты можешь подойти к той девочке, которая ранее на тебя клала с пробормотом то, чего у нее нет по определению. Очевидные минусы – ты устаешь носиться в кабаке как ежик. Дополнительный плюс: неявное указание женщинам на низкую значимость женщин для тебя. Если что – меняешь.

Правило два: Подсадная утка

Очень интересная игра на тех же аренах – кабаки, бары, клубы. Требуется твоя хорошая подруга или родственница, которая составляет тебе компанию на вечер.

Условия: видя красивую девочку. Ты просишь подругу подойти к ней и взять ее телефон «вон для того парня». Обычная реакция девочки – легкое замешательство и интерес к твоей особе. Возможно, что она сама подойдет к тебе познакомиться. Если нет – то дня через два ты ее вызваниваешь и далее все, как обычно. На вопрос «кто это был» лучше всего отвечать «Одна из моих любовниц».

Правило три: Явный имидж

Методология еще проще. В одном публичном месте ты заводишь активные действия сексуального характера сразу с несколькими девушками. При этом, никому не уделяя явно большего внимания. Таким образом, можно оставить о себе весьма яркие воспоминания и набрать телефонов для пары недель активного творческого постельного двоеборья. Каждый вечер с новой девочкой, разумеется.

Правило четыре: Научно-фантастическое

Хотя, как говорится, в каждой шутке есть доля шутки. И как разновидность social proof эту методику засчитать можно. Итак – девочка. Которая распускает усиленные слухи про тебя в своем кругу. Или просто упорно про тебя молчит и закатывает глаза. Или

мечтательно произносит с придыханием «Он такооой клаасный любовник...». В целом это может сильно повлиять на твою «зачетку» – о ней чуть ниже.

Случай из жизни

Преамбула: Есть девочка В., которая является моей очень любимой девочкой. У нее есть подруга К., которую я трахнул некоторое время назад. С В. как всегда – встреча возможна в любое время, на любом основании. К. упорно игнорирует мои приглашения "в гости". Разумеется, что конфиденциальность с моей стороны соблюдается.

На прошлой неделе в очередной раз К. сказала мне, что очень сильно занята вечером по работе.

Спустя некоторое время я позвонил В., которая мне радостно сообщила, что как всегда скучает по мне, и что они с К. тут пьют кофе в одиночестве на квартире В.

Я поехал в гости.

Мое появление было слегка неожиданным для К. Вечер прошел как всегда, и ночью мы с В. устроили весьма громкий концерт для себя. Наутро у К. наблюдалось подавленное поведение и вялое реагирование на внешние раздражители.

Прошло пару дней. Диалог по ICQ с К:

– Фил, а ты когда в последний раз задумывался над экологичностью поведения?

– Всегда. Что было не экологично?

– Некоторые твои действия

– Примеры?

– Было бы более экологичным приехать к В. в другой день

– Что такое? я не имею права приезжать к своей любовнице тогда, когда я этого хочу? Когда меня приглашают? или я обязан спрашивать у тебя разрешения? У меня перед тобой есть какие-то обязательства?

– Я про твои права ничего не говорила. И про обязанности тоже

– Не обязанности, а обязательства. Солнце, твои ограничения живут только внутри тебя. Я же не трахал В. прямо за обедом на столе, да?

– И на этом спасибо

– Всегда. Ты можешь составить мне компанию на неделе, или так и будешь заботливо выгуливать стада своих тараканов, вместо того, чтобы приятно и комфортно провести время со мной?

– Конечно, мне приятно и комфортно провести время с тобой

Как говорится – вы можете сделать выводы. Данный случай является чистой воды игрой на значимости отношений и на social proof. Весь описываемый вечер

отыгрывалось метасообщение, которое метафорически можно описать как «Мне по фигу на твои тараканы, мне есть кого драть». При этом, на протяжении достаточно длительного отрезка времени, любые другие попытки пригласить К. в гости, в том числе достаточно хорошо продуманные и с использованием разных мерзопакостных приемов, проваливались.

Глава 19. Игры, основанные на методике Ближе – Дальше

Мы плавно переходим к одному из самых базовых и популярных законов – закону БД (Ближе – Дальше). Этот закон (или метод, идея – кому как больше нравится) пронизывает нашу жизнь просто насквозь, и встречается в той или иной мере во всех проявлениях нашей жизни. Даже, можно сказать, что эти идеи встречаются в нашей культуре, и культуре любого государства. Есть схожие понятия. Метод кнута и пряника, разделения и властвования, инь и янь, ближе и дальше – суть проявление одного закона.

Идеи, высказанные в этой главе, были смоделированы мною еще в далеком 1997 году, и, можно сказать, что это было первое мое серьезное наблюдение и обобщения законов нашего общества. Это не значит, что это самое старое исследование, вовсе нет. Это значит, что эти идеи обкатывались дольше всего и являются самой простой моделью для освоения людьми с нуля. Эта модель лежит на поверхности, и после этой главы, я надеюсь, что вопросы на эту тему исчезнут полностью.

Модель БД является излюбленной женской моделью, которой эти женщины пользуются практически

каждый день. Многие мужчины, впрочем, тоже. Именно поэтому модель БД помогает сохранять баланс в отношениях и привлекать женщину к себе, повышая свою значимость и популярность. Окей, надеюсь, что вступление закончено и мы перейдем непосредственно к методикам и их применению.

Общая черта у этих методик одна – это работает, работает хорошо, работает у всех. Для применения этих техник не обязательно быть супер – НЛПстом, знать наизусть Кама-Сутру и уметь летать без парашюта. Эти техники работают у обычных ребят, которым что-то надо от женщин.

Немного о терминах. Под «Ближе» подразумевается любое действие, комфортное для человека. Начиная от поглаживания по голове и улыбки, кончая сексом. Соответственно, «дальше» представляет собой любое негативное воздействие на человека, начиная от хмурого лица, заканчивая пощечинами, например.

Методика номер раз: Ближе – Дальше

Излюбленная методика женского пола. Но это не значит, что у женского пола есть на эту методику иммунитет. Суть этой методики весьма проста: заинтересовав молодого человека, держать его при себе. Для каких целей парня при себе держать – сейчас не важно. Методика используется следующим образом: сначала БЛИЖЕ. Это может быть как намеки на постель, так и флирт, не переходящий рамки приличия. Этим создается влечение мужчины к женщине, своеобразная привязка. Как только мужчина начинает думать, что он добился этой женщины, следует ДАЛЬШЕ.

Методика применения дальше весьма различается, обычно это либо игра «Мне надо подумать», либо часть игры «Динамо». В последнем случае может разыгрываться возмущение, переходящее в «праведный гнев». Возможны другие варианты. Этим мужчина отдалается от женщины. Если женщина заинтересована в мужчине (а эти игры проводятся только с нужными людьми), то спустя некоторое время следует новый этап БЛИЖЕ. Обычно на втором этапе БЛИЖЕ от мужчины просят выполнить какую-либо незначительную или значительную услугу. Суть этой методики проста: держать около себя полезного ей человека, не давая ему ничего, кроме авансов и подталкивая его воображение к самообману.

Методика номер два: Маятник

Методика основана на БД, но основная цель – соблазнение женщин, используя их страсть к БД. Использование методики: сначала мужчина заинтересовывает женщину, или заставляет женщину думать, что она его заинтересовала. Суть не важна. Важно то, что сначала идет период БЛИЖЕ. Скажем, одна неделя на первое БЛИЖЕ – этого вполне достаточно для понимания дальнейшей необходимости продолжения игры. Потом мужчина делает ДАЛЬШЕ. Реализация может быть разной – от полного пропадания на неделю из поля ее зрения, до видимого охлаждения к этой женщине на 50 градусов. В этот момент женщина будет пытаться сделать БЛИЖЕ – ведь она тоже играет в эту игру, и по ее замыслу, время для ДАЛЬШЕ не пришло.

В этой ситуации главное выдержать характер, и не пойти на ее БЛИЖЕ, играя в свое ДАЛЬШЕ. Этап ДАЛЬШЕ должен приблизительно совпадать по времени с этапом

БЛИЖЕ, например по неделе. Второе колебание маятника опять начинается с БЛИЖЕ, но этот этап продолжается, например, 5 дней. За ним следует пятидневный этап ДАЛЬШЕ. Затем снова колебание с, например, трехдневными этапами. Потом однодневный. А потом игру можно прекращать. На последнем (последних) колебания маятника женщина будет в полном диссонансе, потому что мужчина с одной стороны при ней, с другой – не играет в ее игры. Она будет применять БЛИЖЕ во время ДАЛЬШЕ мужчины, причем, соблюдая известную закономерность – чем меньше действует ее БЛИЖЕ, тем сильнее это БЛИЖЕ будет. Так вот тот момент, для чего маятник и задействуется – нужно подловить максимальное БЛИЖЕ женщины и грязно им воспользоваться. Например, переспать с ней.

Методика номер три: Игла

Методика является частным случаем БД в комбинации с разрывом шаблона, никаких других соотношений пока не найдено. Методика применяется как средство встряхивания длительных отношений, которые становятся скучными. Твоя девочка считает, что может сесть тебе на шею. Но забывает об одном – чтобы сесть на шею, нужно раздвинуть ноги.

Описание методики: у мужчины и женщины есть какие-то отношения, перешедшие за грань постельных. Для примера возьмем ситуацию, когда ИГЛУ применяет мужчина, чтобы встряхнуть начинающую зазнаваться женщину. Но я уверен в том, что эта методика работает в обе стороны, поэтому никаких ограничений на использование я не нахожу. Кроме общей проверки на экологичность, конечно.

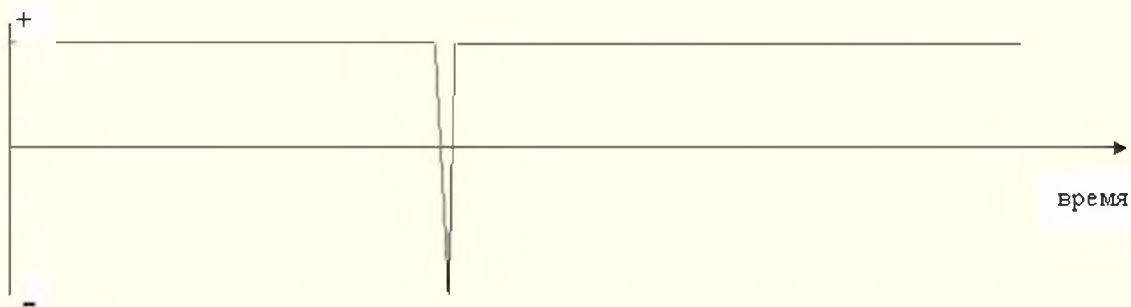
Так вот, некоторое время мужчина играет в продвинутое БЛИЖЕ – его отношения с женщиной состоят только из положительных для нее моментов. Спустя, например, три месяца, когда отношения кажутся женщине установившимися и текущими в правильном для ее понимания русле, следует укол ИГЛОЙ. Причем, укол должен быть абсолютно неожиданным – и чем он будет неожиданней, тем лучше проявляется действие ИГЛЫ.

Суть укола ИГЛОЙ состоит в том, чтобы сделать концентрированное ДАЛЬШЕ, причем с наибольшей возможной для данной женщины интенсивностью. Для каждой женщины интенсивность подбирается индивидуально. Для одной женщины максимальной допустимой интенсивностью будет слова «сука подзаборная» в ее адрес, а для другой пределом может оказаться пощечина и кажущийся разрыв отношений. Еще раз повторяю – укол должен быть максимально выверен для каждой женщины, и не наносить непоправимого вреда ее психике. Укол должен быть на грани фола. Причем укол должен располагаться в минимально коротком промежутке времени – например, 2-3 часа.

Амплитуда укола должна нарастать из ничего до пика, потом так же резко спадать. Достаточным условием для уменьшения амплитуды укола в ноль является полная растерянность и дезориентация женщины. Сразу после укола ИГЛОЙ, максимум – через 4-8 часов, вы должны перед женщиной извиниться за свои «неподобающие поступки» и «загладить вину» перед ней. Лучшим вариантом будет позвонить наутро после вечернего укола. Как я вижу воздействие УКОЛА: женщина понимает, что она вас еще не узнала до конца. Она понимает, что вы можете ей преподнести еще

сюрпризов в будущем. Она встряхивается и начинает думать над улучшением ваших отношений, или окончательно уходит, если укол был слишком сильный.

Амплитуда укола должна стремиться к минимуму при минимальном времени ваших отношений. Это связано с общей инертностью человеческой психики. Таким образом, чем большее время вы делали БЛИЖЕ, тем сильнее может быть ваш укол ИГЛОЙ. Суммарная результирующая линия ваших отношений вернется в положительное русло весьма быстро. Схематически этот процесс можно изобразить на графике эмоций так:



Почему это работает? Очень просто. Нам нужно, нам необходимо, чтобы в нашей жизни присутствовали как и положительные, так и отрицательные моменты. Если все слишком долго идет хорошо, то это становится обычным. Если мы встряхнем отношения, показав, что такое «минус», то этот «плюс» будет казаться просто отличным. Месяца на два-три, пока не нужно будет снова точить иглу.

Испытания показали работоспособность методики во многих случаях, особенно хорошо действует для привязки женщины для длительных отношений. Рекомендуется использовать как последний шанс в самых критических случаях, ибо частое применение вырабатывает своеобразный иммунитет. Методика слишком термоядерная, чтобы травить ей тараканов.

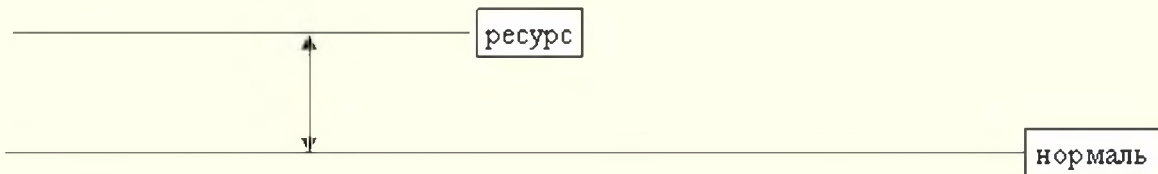
Методика номер четыре: Общение БД, методика «плюс-минус»

Эта методика применяется в разговорах, как средство сделать хороший продвинутый комплимент. Главное в этой методике – контраст. Сначала говорится человеку минус, потом – плюс. Плюс по эмоциональному воздействию должен быть гораздо больше минуса. Как явная ошибка – конструирование фразы в стиле «Вот это классная задница у той девки! Но и твоя тоже ничего». Правильнее всего было бы делать комплимент в стиле арабских поэтов: «Она горбата и глуха: но хозяйка этой верблюдицы сможет своей красотой покорить любого». Полный простор для творчества. Рекомендую прочитать что-нибудь из любовной лирики средневековья для понимания простоты этой идеи.

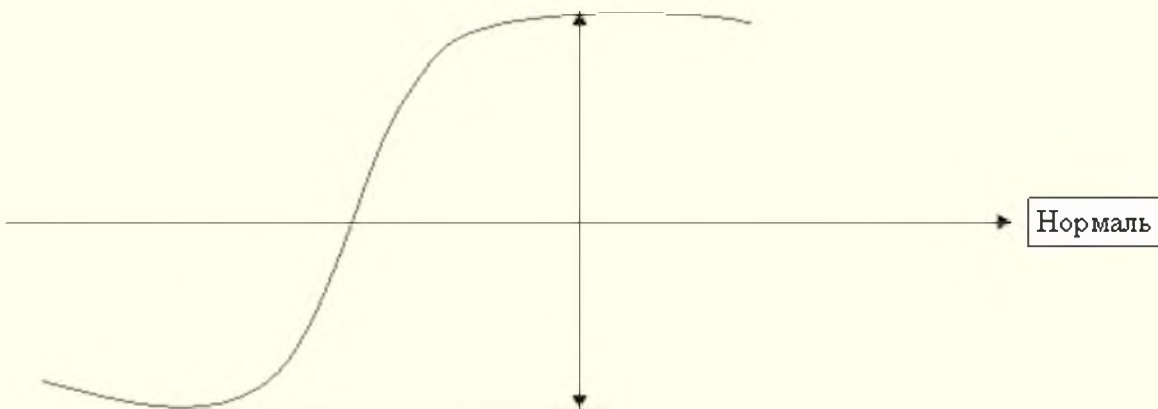
Методика номер пять: Мнение в кубе

Можно сказать, что эта методика – частный случай иглоукалывания. Можно сказать, что это развитие методики контрастов. Да какая разница, черт побери! Работает! Итак, мы имеем девушку. На нее желательно произвести впечатление. Самый простой способ – это сказать ей комплимент. Можно ввести ее в ресурсное состояние, состояние веселости, эйфории, приподнятости. Для этих целей существует множество техник (Снос крыши, например). Окей, но как тебе завоевать больше симпатий, чем ДРУГИМ монтажникам чердаков? Вариант первый – быть с ней долго, нудно и весело каждый день. Скучно. Второй пункт – это получить гораздо более ресурсное состояние, тесно

завязанное на ресурсное отношение к тебе. Каким образом? Посмотри внимательно на график:



первое – это ресурсное состояние, которое ты ей даешь по сравнению с нормалью. Разница – есть, да. Возьмем ее равной десяти условным единицам ресурсности. Теперь посмотри сюда:



Сначала ты вводишь женщину в **НЕРЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ**, например, тревогу, страх, неуверенность, еще что-то. А только потом – в **РЕСУРСНОЕ**, никак не иначе. Что мы получаем? Чисто математическую разницу в 20 (а не 10) пунктов, взяв за основу те же исходные данные. Правда здорово? Но это еще не все! Если бы тут была чистая математика, то какого хрена мы бы тут столько копий ломали? Кроме того, что я уже описал, мы получаем резкий контраст между состояниями, который ценится намного выше, чем простое математическое ресурсное состояния модуля 20. Черт его знает, что в этот момент происходит с женщинами – мое мнение такого, что в точке выхода из нересурсного состояния происходит деление на ноль, и замыкает в голове пару

контактов, производя операцию не сложения, а умножения. Иными словами, если происходит контраст между нересурсным и ресурсным состоянием, то сам по себе результат минимум удваивается, и получается уже не 20 единиц ресурса, а все 40.

Методика номер шесть: Срываем маски

Просто и со вкусом рвем крышу девке и пинком выкидываем ее в другую галактику. Итак, по пунктам: Мы с ней знакомимся, беседуем, заинтересовываем ее собой. Все это мы делаем в образе «суперперца», «космического героя», «человека из страны мальборо». Да какая разница как это назвать – ты должен быть крутым перцем, и в ЭТОМ состоянии заинтересовать женщину. А потом... нет, не суп с котом. Потом... мы эту маску снимаем. Показываем себя – пушистого, доброго, понимающего и триста тридцать три других, очень и очень полезных, качества. Гарантирую круглые глаза и легкое трансовое состояние. Учти, что между этапом А и пунктом Б должно пройти не менее нескольких часов, для достижения нужного эффекта. Это закрепит у нее в голове паттерны твоего поведения. Потом эти паттерны взорвутся с громким дымом, оставив на память вытарашенные глаза и перекошенную черепную коробку. Маленький хинт: через недельку можешь опять надеть маску. Ненадолго.

Теперь давай рассматривать это с точки зрения техник, которые тут применены: тут есть закон «БД», метод «контраста» и разрыв шаблона. Всего три простых ингредиента, но получает коктейль сильнее Молотова. Интересная игра, в которую можно периодически играть. Важно, очень важно, главное условие игры по этой методике – это правило трех К. В данном случае оно

должно звучать как «конгруэнтность, Конгруэнтность, КОНГРУЭНТНОСТЬ». Успехов, парень, и да здравствует безопасный секс.

Методика номер семь: Дрессировка

Да, именно так, ты все прочитал верно. В этой главе я расскажу тебе главный принцип дрессировки женщины. Основа этого принципа простая. Кстати, эта основа лежит и в принципе БД, сообщаю по секрету. Так вот, обычный человек делает то, за что его хвалят или то, от чего он получает удовольствие гораздо более охотно, чем то, за что его бьют ногами и сажают в тюрьму.

Что получается? Если перенести это принцип в жизнь, то, игнорируя «плохие» для тебя действия женщины и одобряя «хорошие» для тебя действия, ты очень скоро сделаешь так, что женщина будет делать в твоём присутствии для тебя только то, что есть «хорошее». Простейший пример из разговора с девушкой:

–Я не смогу встретиться с тобой в среду.

– (морда лопатой)

–Но я могу с тобой встретиться в четверг.

–(Улыбка, кивок головой).

–Хотя, позвони мне в среду, я тебе скажу точно.

–(морда лопатой).

–А, ладно, перенесу дела. Точно сможем

– (Улыбка, кивок головой)

Просто, но очень, очень действенно. Подробнее смотри описание этого принципа в книгах о дрессировке

собак, прости за иронию. Но там этот метод расписан невероятно хорошо, достаточно заменить слово «щенок» на «женщина», и ты получаешь готовое руководство к действию.

Глава 20. Бредогенератор™

Синусоидальность дидукционнго индуктора некоэмутируется с хромофорной эфузией аксирогентно-адиквантного фотонного триангулятора.

Пример действия бредогенератора

В этой главе я расскажу о правильном конструировании бредогенератора. Сам по себе Бредогенератор особенной ценности не представляет, и в общении с начальством на работе его требуется выключать. Последствия могут быть необратимы.

Но в общении с девушками это устройство проявляет себя как асфальтоукладочный каток без тормозов, который едет вниз с горы Арарат. С помощью бредогенератора ты сможешь разговаривать с любой девушкой на любые темы, особенно не задумываясь о связности и последовательности текста. Основная задача бредогенератора, как ни странно, состоит в генерировании бреда, или выдачи огромного количества слов в минимальное время. С помощью бредогенератора ты решишь проблемы типа «о чем говорить с девушкой» или «чем заполнить паузы в разговоре».

Сам по себе бредогенератор является естественным человеческим устройством. Он представляет собой развитый механизм ассоциативных переходов по

аналогиям, и более ничего. Именно поэтому этот механизм надо тренировать очень долго (по моим меркам) – не менее 3 месяцев. Свой бредогенератор, например, я развивал несколько лет, пока не научился выделять самое главное и важное. И эти этапы развития сего замечательного прибора в виде упражнений идут ниже. Самое главное – эти упражнения делать. Самому, с друзьями, с телевизором и котом – не важно. Важно развивать себя.

Упражнение: Лингвистические пирамиды

Цель этого упражнения: понять свои особенности мышления, развить навыки обобщения, разобобщения и перехода по аналогиям.

Для начала, расскажу, что же такое это есть – «лингвистические пирамиды». Начнем с того, что оглянемся по сторонам. Первое, на что упал мой взгляд – кружка. Сама по себе кружка является просто кружкой, ничем больше. Однако, кружку можно определить в более высокий класс – посуда. Таким образом, мы перешли на 1 класс вверх (обобщили кружку до посуды). С другой стороны, кружка бывает для кофе, чая, полулитровая, алюминиевая, фарфоровая (Разобобщили кружку на различные подвиды кружек).

Это базовая модель лингвистических пирамид – все есть подвидом чего-то и состоит из чего-то. Кроме этого, в пределах одного класса есть аналогичные предметы. То есть, если мы обобщили кружку до посуды, то аналогиями будут тарелки, миски, стаканы и множество других вещей.

Таким образом, можно тренировать навыки обобщения, разобобщения и перехода по аналогиям. Упражнение делается так. Нужно два человека (ты и твой друг). Один из вас – ведущий, другой – ведомый. Ведомый называет любой предмет, на который падает взгляд. Ведущий начинает показывать, что с этим предметом делать – найти ему аналогию, обобщить до более высокого уровня, разобобщить до более низкого. Чтобы делать это молча, очень хорошо подходит такая система знаков: большой палец вверх – обобщение, вниз – разобобщения, вбок – аналогия. Делать упражнение с 1 предметом около 5 минут, стараясь переходить между классами очень быстро, а не путешествовать только вверх-вниз по посуде. Потом вы меняетесь ролями.

Это упражнение еще не развивает бредогенератор. Это упражнение учит ваш мозг быстро находить аналогии, что будет дальше развиваться следующими упражнениями.

Упражнение: Чем ворон похож на стол

Это упражнение ведет свое начало от знаменитой загадки Льюиса Кэрролла. Она звучит так: «Чем ворон похож на стол?». Сам он ответа на загадку так и не дал, и фанаты этого замечательного человека до сих пор находят новые решения, создавая сайты в сети и ища новые решения. Вот так вот и рождаются упражнения по развитию бредогенератора.

Цель упражнения: научиться созданию аналогий по разным классам.

Само упражнение делается просто, прямо как детская игра. Нужно три человека (или один человек и две кучки бумажек). Один человек называет живое

создание (ворон), другой человек называет неживой предмет (стол). Третий рассказывает, чем одно похоже на другое. (Ворон похож на стол тем, что такой же черный, может складываться, как крылья и ящички.). После того, как названо сходство, участники меняются ролями. Упражнение делается по 20-30 раз за один день.

Второй, более продвинутый вариант. Один участник называет эмоцию или состояние, другой человек называет первый попавшийся ему на глаза предмет, третий говорит, что у них общего.

После нескольких повторений этого упражнения ты сможешь легко говорить, что общего у души и танка. Это же элементарно: Вертолеты – это души погибших танков! Потом переходи к следующему упражнению.

Упражнение: Продвинутое связывание

Само по себе это упражнение очень похоже на предыдущее. За одним исключением – если в прошлом упражнении ты протраивал одну цепочку аналогий между двумя, на первый взгляд, никак не связанными вещами, то в этом упражнении ты научишься протраивать множественные аналогии. В этом и состоит цель упражнения – умение создавать множественные связи между двумя предметами.

Как делается упражнение. Опять желательно три человека в числе участников. Один человек называет любой предмет, который приходит ему в голову, другой назовет любой предмет, на который падает его взгляд. Третий человек говорит, чем одно похоже на другое. Вроде бы все то же самое, что и в прошлый раз? Конечно же нет. После того, как третий участник создал одну аналогию, остальные участники начинают

спрашивать, чем часть предмета (или его функция) похожа на то, что есть в другом предмете и как это связано.

Пример:

–Чем часы похожи на плеер?

–Они оба могут отсчитывать прошедшее удовольствие, показывая, как многое мы получили.

–Классно. А вот это колесико сбоку от часов – в плеере это что?

–Это же элементарно! Колесико служит для установки времени, а в плеере это делают специальные кнопки. Если колесико можно вращать вперед и назад, то в плеере есть две кнопки, которые вращают кассету вперед и назад.

–А вот эта стрелка на часах – в плеере это что?

–Это и в часах и в плеере помогает нам понять, что они показывают. В часах – это стрелка, в плеере – индикатор ленты.

Это упражнение желательно делать раза 2-3 в неделю минут по 15-20, пока ты легко не сможешь объяснить девушке, почему автобус и презерватив представляют собой две стороны одной вселенской медали.

Упражнение: О чем вижу, о том и пою

Цель упражнения: Развитие легкости и ассоциативности в речи.

Упражнение делается в парах. Один человек показывает на любой предмет, который находится в поле зрения. Задача второго – не менее 5 минут рассказывать

про этот предмет, его историю, функции и причины его появления на свет. Так же можно затронуть вопрос его жизненной необходимости для сохранения мира во всем мире.

Критерием успешного овладения этим навыком будет получасовой рассказ о предметах в отдельно взятом ночном клубе, где ты оказался первый раз в жизни.

Упражнение: Поток сознания

Цель упражнения: умение начинать разговор с любого места на любую тему.

Как упражнение выполняется: нужен только ты и зеркало. Обоих ингредиентов ровно по 1 экземпляру. Потом ты помещаешь себя перед зеркалом и начинаешь думать. Спустя 3 секунды начинаешь озвучивать ВСЕ, что ты думаешь, то есть думать вслух. Спустя 10 минут подобного монолога просто замечай, как это легко и естественно получается.

Это упражнение стоит делать раза 2-3 в неделю минут по 10. Через пару месяцев твой ясный разум затопит берега любого девичьего сознания.

Упражнение: Продолжить тему

Цель: Развитие навыка общения на произвольную тему.

Выполнение (1 вариант): собираются несколько человек, обычно 6. 5 – участники и один ведущий. Первый участник начинает рассказ (монолог) на любую тему, по сигналу ведущего рассказ продолжает другой

участник, которого выбрал ведущий. После 5 минут ведущим становится следующий член группы.

После хорошей отработки этого упражнения становится легко разговаривать и поддерживать беседу.

Выполнение (2 вариант): В отличие от предыдущего варианта, тут ты сможешь тренироваться один. Включи телевизор или радио, на любой канал или станцию. Пару минут послушай ведущего, потом выключай и продолжай рассказ, пока не выдохнешься. Потом снова включай и продолжай. Выполнять раз в день по 20 минут, на протяжении месяца.

Упражнение: Оранжевое настроение

Цель упражнения: развитие «альтернативного» взгляда на вещи, умение обсуждать происходящее «под другим углом зрения». В принципе, эти навыки и определяют успешный бредогенератор – умение говорить о привычных вещах непривычным образом.

Выполнение упражнения: нужно 2 человека. Первый человек называет любое существительное, второй называет к этому существительному 5 прилагательных, которые к нему могут подойти, но находятся на грани фола. Фактически, наделяет предмет новыми характеристиками.

Примеры:

Оранжевое настроение
Кислая шляпа
Монотонная тарелка
Звонкие таблетки
Бледная вилка
Хрустящее кресло

Выполнять по 20-30 раз в день на протяжении месяца.

После этого упражнения образуется дополнительный навык – умение генерировать на лету трансовые синестезии (подробнее про это в главе про метафоры).

Упражнение: Решение проблемы

Цель: Развитие начального бредогенератора.

Выполнение: Лучше всего выполнять вдвоем. Ведущий рассказывает максимально подробно о какой-нибудь затруднительной ситуации в своей жизни, решить которую ему на данный момент сложно. Ведомый начинает подсказывать варианты развития событий и решения поставленной задачи. В это время ведомый молчит, это очень важно. Если бы это было все, то было бы скучно. Так вот.

В первый раз для решения проблемы надо воспользоваться абсолютно нереальным предметом или созданием, желательно из другой галактики.

Во второй раз, этот предмет должен помочь с помощью физически невыполнимых действий и неосуществимым способом.

В третий раз к первым двум случаям добавляются описание действий на несуществующем языке. Желательно, чтобы названия этих действий имели вполне понятное звучание, но не имели смысла. Помните, как у Маршака: Варкалось, хливкие шорьки мырялись по наве.

Критерием развитого бредогенератора будет истеричный смех человека, который это слушает.

Упражнение: Альтернативные реальности (базовые)

И тут мы подходим к построению продвинутого бредогенератора, и уже в этом упражнении мы научимся генерировать настоящий бред эталонного качества. Чтобы это упражнение состоялось, потребуется допустить только одну мысль – мы сейчас находимся в альтернативной реальности, которая неувлимым образом похожа на нашу, за одним исключением. Эта реальность состоит не из атомов и молекул, а лампочек. Самых разнообразных лампочек. И все, что мы видим, сделано из лампочек, продуктов их переработки, в специальных лампочкообрабатывающих мастерских и лампочкоперегонных заводах.

И сейчас наступает упражнение. Для этого тебе потребуется друг, к сожалению, они иногда нужны. Твой друг закрывает глаза, и ты начинаешь его водить по комнате, при этом, подводя его руку к любому предмету, и объясняешь, каким образом он состоит из лампочек. Потом дальше. И так – 10 минут. Потом вы меняетесь ролями. Результатом упражнения будет являться переход в альтернативную реальность. Разумеется, что кроме лампочек, это может быть абсолютно любая Альтернативная Реальность, состоящая из чего угодно. Хоть из телепузиков и мобильных плакатов.

Еще раз: твоя задача состоит в ясном и логическом связывании того, что человек ощущает, с тем, что ты придумал. Вроде бы все просто, а вроде бы и нет. Пробуй. Я помню, когда я первый раз сам для себя делал это упражнение, я выбрал Реальность Пупырышков. И подвел человека к стене, и сказал «Это пупырышек.

Просто он настолько большой, что радиус кривизны просто так не измерить». Тут такое началось, словами не передать. Продолжили мы минут только через 10 – и я думаю, что это упражнение доставит вам столько же радости, сколько мне в свое время. В общем, это упражнение нужно проделать раз 5-6 для закрепления навыка и переходить к следующему.

Упражнение: Конструирование альтернативных реальностей

Это упражнение служит вторичным навыком, дополняющим бредогенератор. То есть это упражнение направлено, в первую очередь, на закрепление навыков, развитых многочасовыми потными тренировками (или секундным чтением этой главы по диагонали).

Для этого упражнения тебе потребуется первоначальное состояние Альтернативной Реальности, как, например, после выполнения предыдущего упражнения. И больше ничего. То есть требуется, действительно требуется немного измененное состояние сознания.

Выполнение: тебе потребуется только твоя рука. Этой рукой надо касаться любого предмета, перенося его в свою реальность. То есть, если у тебя реальность лампочек, то после того, как ты прикоснешься к любому дереву в своем дворе, тебе нужно будет заметить, как все в этом дереве начинает состоять из лампочек – ветки, листья, кора, корни. После того, как процесс завершится, переходи к другому предмету. Это упражнение делается молча, в одиночестве и минут 15, не меньше. Двух-трех раз на выполнение будет вполне достаточно, и ты почти разовьешь в себе бредогенератор

киловатта так на три с полтиной. Завершить этот процесс можно будет с помощью следующего упражнения.

Упражнение: Альтернативные реальности (продвинутые)

После того, как ты научился в альтернативные реальности входить и их конструировать, для полного счастья тебе нужно только одно. Сделать так, чтобы в этой альтернативной реальности появилась хотя бы одна девушка. Вроде бы мелочь какая, мелюзга пузатая, а приятно. В конце концов, не мастурбировать же в этой реальности в гордом одиночестве?

Цель упражнения: создание кокона общения с девушкой, наведение разговорного транса, умение связно и конгруэнтно убеждать в своей точке зрения, свободно протраивать ассоциативные цепочки в разговоре.

Ужас какой. Это я про цели. Теперь про выполнение: твоя задача – опять войти в свою альтернативную реальность. После этого, ты находишь на улице девушку и рассказываешь ей про свой мир, аргументировано описывая любой предмет как состоящий из левых поворотов. Критерием правильного выполнения и работающего бредогенератора будет активное участие девушки в описании мира, то есть она включится в эту игру – начнет спрашивать подробности, подсказывать ответы.

Меры предосторожности: Разумеется, что вот просто так с горящими глазами подбегать к девушке и впаривать ей вселенную телепузиков не стоит. Это я так, на всякий случай сказал. Имея в виду, что сначала стоит подойти и познакомиться. Если во время общения у тебя возникнут

затруднения, можно потренироваться с тем же самым многострадальным другом. После этого – вперед, в пампасы, то есть за девушками. А потом – читать следующие разделы этой книги.

Вот, пожалуй, и все, что я могу рассказать про войну во Вьетнаме, как говорил Форрест Гамп. Я скажу немного другое. В этой главе я очень подробно и последовательно описал конструирование бредогенератора. С помощью этих простых, казалось бы на первый взгляд, упражнений можно развить умение разговаривать просто до комических высот. Тебе потребуется только одно – тренироваться, тренироваться много и каждый день. Кроме этого, есть самая ядреная техника окончательной доводки бредогенератора, но, к сожалению, в формате этой книги ее опубликовать нельзя. Это надо просто слушать, и вариант построения выложен на сайте www.lover.ru (этот вариант является техникой ЭГ «Шкалы и приборы» и изучается, в том числе, на моих семинарах по Эриксоновскому Гипнозу).

И напоследок скажу одно: Успехов, и да пребудет с тобой бредогенеративная энергия.

Глава 21. Снос крыши

Эта методика направлена именно на то, чтобы привлечь и сблизиться с девушкой, причем в короткое время и сразу. Методика проста до безобразия – тебе нужно взять девушку за задницу, и привезти в интересное, максимально необычное для нее место, где ты уже был, и наслаждаться ситуацией. Кажется, что просто? Пока рано, есть несколько условий качественного сноса крыши.

1. Полная неизвестность. Которая, как обычно, пугает и дает повод вести разговоры в стиле «ты боишься? Спокойно, я с тобой». Заодно дает повод потрепать девушке себе самой нервы, что создает отличный фон для последующего крышесноса. Скажем так, оптимально – легкая нервозность, но никак не истерика.

2. Ты должен знать это место, если там присутствуют люди, они должны знать тебя. Грубо говоря, ты приводишь девочку в место, где она чувствует себя странно, а ты чувствуешь себя уверенно. Либо ты делаешь то, что тебе привычно, а ей нет. Тут требуется строго знать, что именно это действие подходит для сноса крыши именно этой девочке, потому что прыгать с парашютом мастеру спорта по этому самому спорту уже далеко не впервые. И крышу снесет она тебе сверхмалыми высотами с принудительным раскрытием.

3. Запускается механизм, похожий на стандартный импринтинг или облегченный «стокгольмский синдром» – девочка испытывает дикий кайф и новые впечатления, и за неимением других знакомых людей, переносит эти ощущения на тебя и связывает их с собой. Именно поэтому тут надо следить, чтобы девочку не подхватил другой мальчик, ибо нефиг.

4. Все, получено состояние «Слышишь, из Москвы раздался скрип? Это у Лехи уехала крыша». Тебе остается только быстро отвести девочку домой или трахнуть рядом, создав следующий этап отхода крыши от места постоянной дислокации.

Просто? Конечно. Работает? Безусловно. Теперь опишем классические места для сноса крыши с комментариями.

Прыжки с парашютом. Крышеснос класса «А» – сначала едете, черт знает куда, потом девочка слушает первый инструктаж и у нее едет голова от новых знаний, потом хренотень с крыльями, потом высота восемьсот метров и несколько секунд свободного полета. Крыша остается при этом в самолете. Дальнейший опыт общения с девочкой лучше производить в ближайшей гостинице. Плюсы: дешево, около 1000 рублей с дорогой, гарантированно работает в случае первого прыжка. Минусы: Подмосковье и далеко не европейски сервис.

Прогулки на лошадях. Единственное условие – надо искать абсолютно безбашенных инструкторов, которые пускают лошадей галопом на первой прогулке. Остальное точно так же, как в прошлом пункте. Самые отвязные инструктора в районе Москвы находятся в Конобеево. Плюсы – близко к природе, можно сказать, что «едем кататься на лошадаках». Минусы: реальная угроза здоровью, если не удержится на лошади.

Пещеры. Берешь девочку, нагружаешь на нее рюкзак, и на неделю уматываете под землю в температуру плюс семь. После выхода крыша останется похоронена внизу, глубоко и надолго. Плюсы: страшно. Реально страшно. Особенно без света. Минусы: требуется очень хорошая подготовка, стая товарищей на подхвате, и очень много снаряжения. Заодно не каждую девочку можно уломать вот так вот уйти на день два туда, где нет мобильного.

Альтернативная реальность. Расскажи ей про другой мир, который находится одновременно с нашим одновременно здесь. Расскажи ей, что бы происходило, если бы наш мир состоял из телепузиков, каждый из которых состоит из трех левых поворотов, одного

горшочка с медом и двух компакт-дисков. Хватит около 20 минут, чтобы крыша девушки осталась где-то дома. Плюсы: никаких затрат, кроме времени. Минусы: требуется хорошее владение языком (бредогенератор), либо пройти РМЭС. Что, впрочем, одно и то же.

Крыша дома ничьего. Пригласи ее на свидание, и заведи на стройку, где делается мнооооогоэтажка. И на лифте отвези ее на 49 этаж, где стоит накрытый стол при свечах. Все, дело сделано. Плюсы: очень романтично при всем при этом. Минусы: очень большая подготовка требуется. Даже чрезмерная. В качестве альтернативы может быть использована крыша вообще любого дома. В качестве альтернативы стола – даже две бутылки пива. Так что полный спектр услуг, начиная с «почти бесплатно» до «очень дорого».

Автостоп. Предложи ей поездку в Питер, и выходи на трассу ловить попутку. И так всю ночь. В качестве альтернативы можно поехать в Питер «на собаках», то есть электричках с 4 (5) пересадками и за четырнадцать часов. Сама по себе поездка таким способом способствует странному восприятию мира, а если по приезду ты ведешь ее в хорошую гостиницу – дело сделано. Плюсы: достаточно необычно. Минусы: требует много времени.

Остальные варианты похожи по исполнению – взять, сделать что-то под твоим руководством или с твоим присутствием, и, воспользовавшись моментом, трахнуть. Это работает как в тусовках толкиенистов в Нескучном Саду, так и просто в красивых местах на природе. Тебе надо только эти места знать. Как? Ты знаешь, спроси у Яндексa. В Подмосковье очень много красивых мест, которые надо только задаться найти. Если

плохо с фантазией и временем, есть классный раздел сайта <http://cities.lover.ru>, где перечислены места для сноса крыши с привязкой к городам. И если вдруг ты знаешь место, которое не знаем мы – потрать пять минут на заполнение формы, сделай любезность.

Глава 22. Якоря

Когда Павлов был маленький, его укусила собачка.

Собачка выросла и забыла.

А Павлов вырос и НЕ ЗАБЫЛ!

В этой главе мы будем говорить о великой тайне управления людским сознанием. О технике, которая позволит вызвать у себя самого любое состояние, которое позволяет вызывать состояние дикого желания у девушки. Которая позволит тебе сделать так, чтобы девушка считала именно тебя самым лучшим, хорошим и красивым парнем на свете. Фантастика? Нет, это техника якорения.

Основная идея техники якорения состоит в быстром, автоматическом и бессознательном режиме получить доступ к любому состоянию. Абсолютно тому же, на который якорь был поставлен. Как это работает? Очень просто. Достаточно представить себе лимон. Такой вот желтый. Просто представь, как он выглядит. Могу предположить, что у тебя во рту скопилось некоторое количество слюны после представления этой картинки. Лимона нет, слюна есть. Странно, правда? С одной стороны да, с другой нет.

Якорь сам по себе является очень глубинным и естественным механизмом, который есть практически у всех живых существ. Павлов называл это рефлексам, в НЛП это называют якорями. Как бы мы это не называли, механизм действия один и тот же. Он простой до безумия и состоит из двух частей.

1. Во время какого – либо состояния происходит событие, и так несколько раз. У Павлова во время выделения слюны у собаки загоралась красная лампочка.

2. Потом происходит обратная реакция. Происходит событие, и потом автоматически происходит действие. У Павлова – загорается красная лампочка, у собаки выделяется слюна.

У НЛПерцев очень похожие вещи. Собаки меняются на людей, лампочки на прикосновения. Что происходит? Да все то же самое, просто до безобразия похожие вещи. Если во время очень сильного эмоционального подъема мы слышим любую мелодию (да хоть «Владимирский Централ»), то потом часто это мелодия вызывает у нас воспоминание этого состояния. Так работают естественные якоря, которыми обычный человек увешан просто по самые уши. Например, звонок мобильного телефона – и рука сама тянется к карману, хотя мобильный совсем не твой. На произнесение твоего имени ты сам оборачиваешься, хотя звать могут и совсем не тебя. Подумай, какие еще естественные якоря тебе знакомы?

Разумеется, что кроме естественных якорей, которые в той или иной степени есть у каждого человека на этой планете, существуют якоря в простом смысле этого слова. То есть якоря, которые специально (как сказал бы адвокат «со злым умыслом» и «в

манипулятивных целях») поставлены отдельно взятому человеку или самому себе. В самом простом виде это делается так: Ты вспоминаешь состояние, когда тебя прет и колбасит и нажимаешь себе на мочку левого уха. Когда ты снова нажмешь себе на мочку левого уха, тебя снова будет колбасить. Ну, это все, разумеется, у сферического якоря в вакууме. У якорей в жизни существует несколько правил постановки и активизации.

Кстати, иногда меня спрашивают, работают ли якоря на тех людях, которые о них знают. Разумеется, работают. Например, если мы общаемся с девочкой, которая прошла НЛП-Праткик. Трогаем ее за плечо и громко, отчетливо говорим «Якорь!». Первая реакция «На какое состояние?». Отвечаем: «На сексуальное возбуждение». «Но я же ничего не чувствую». «Это сейчас. Через некоторое время начнет действовать. Вернее, прямо сейчас начинается». Дальше начинается разговор, который нам и нужен.

Виды якорей

–У настоящих боксеров всегда стоит якорь на нокаут.

–Вот только воспроизвести его сложно.

Их разговоров с учениками

Есть несколько видов якорей, которые можно использовать как по отдельности, так и комбинировать в общении. Этих разновидностей несколько, и начнем от простого к сложному, как всегда.

1. Визуальный якорь. То есть якорем является то, что человек может видеть. Жест ли это, картина или

выражение лица – особенной разницы не имеет. Лучше всего подходит для неявного якорения.

2. Аудиальный якорь. Обычно это музыка или звук имени. Якорем так же может быть особенным образом произнесенное слово. В нашей культуре этими якорями оперировать сложнее всего.

3. Кинестетический якорь. Прикосновение к человеку. Самый долгоживущий якорь, и при этом удобно делать комплексные якоря таким образом.

4. Ольфакторный якорь. То есть, якорь на запах. Широко известный вариант применения этого якоря существует эдак с восемнадцатого века. Молодые девушки во время медового месяца душились строго определенным сортом духов, и когда они хотели снова провести бурную ночь через несколько лет, то снова использовали эти же духи.

5. Густаторный якорь. Или якорь на вкус. Вкус крови во рту, или вкус определенного сорта вина – это тоже может вызвать нужные нам состояния. Вот только этот якорь сложнее всего ставить и использовать.

6. Пространственный якорь. Является разновидностью всех вышеперечисленных типов якорей одновременно. Грубо говоря, это связь эмоционального состояния и пространства, в котором человек находится. Например, на кладбище почти все люди ведут себя одинаково. Хорошие лекторы, например, используют этот якорь для вызова состояния аудитории. Например, я люблю иногда говорить «давайте послушаем тишину», подождать пару минут в тишине, и если мне требуется тишина в аудитории, я встаю на то же место. Варианты использования в жизни эффективного соблазнителя:

например, периодически водить девушку в то место, где ей в первый раз была сорвана крыша.

7. Скользящий якорь (ползунковый якорь, шкалированный якорь). Очень интересный вид якорей, служит для вызова нужной интенсивности внутри одного состояния. Например, как разновидность адреналинового барометра – иногда нужно много адреналина, иногда просто чуть-чуть проснуться. Как он ставится. Для начала, выбирают шкалу состояний от 1 до 10. То есть, выбирают 10 ситуаций проживания одного состояния разной интенсивности. Потом ставят якоря очень близко друг от друга на эти состояния (10 точек от запястья до локтя). Потом проводят несколько раз рукой, активируя каждый раз все якоря одновременно. А потом проводят рукой от первой точки до той, которая нужна (например, семь). И состояние адреналина седьмого уровня вызывается. Очень интересная техника, попробуйте.

Правила постановки якоря

-А как поставить якорь на женский оргазм?

–Очень просто. Этот якорь ставится языком. На клитор.

Из разговоров с учениками на семинаре

Правил постановки якорей всего ничего – пять, или шесть. Точно не помню. Сейчас будем вспоминать вместе. Так, спокойно, это была шутка юмора. В общем, якоря можно ставить или не ставить – решать тебе. С помощью якорей можно очень сильно увеличить свою эффективность в соблазнении женщин, с помощью

правил постановки якоря можно сильно увеличить эффективность постановки якорей. Начнем.

Правило первое: Уникальность якоря

Основная идея, без которой следующие правила оказываются никому не нужным набором символов, которые, матерясь, набирает наборщик в типографии, заключается в простом и ясном понятии. Якорь должен быть максимально уникальным для человека, которому ты этот якорь ставишь. То есть, если ты поставишь якорь на рукопожатие, то этот якорь будет затерт у мужчины за половину дня, и ты его не сможешь воспроизвести. Самая главная идея якоря – он должен быть максимально запоминающимся для бессознательного человека, которому ставится якорь. Не сознательной части, а бессознательной части. И, при всем этом, желательно делать его приемлемым в рамках нашей культуры. То есть, не стоит ставить мужчине якорь на левую ягодицу, точно так же не стоит девушке ставить якорь на правый сосок.

Перевожу на русский язык. Если ты ставишь якорь с помощью прикосновения, то прикасайся, например, к плечу человека. Если с помощью жеста, то делай не характерный для себя жест. Если с помощью звука, то стоит потренироваться воспроизводить естественные звуки, но которые ты обычно не производишь. Например, щелканье пальцами.

Правило второе: Воспроизводимость якоря

Легко понять, что кроме постановки якоря нам может потребоваться его активизация. И если мы

перестарались с постановкой уникального якоря, то нам будет трудно активировать якорь, поставленный на макушке баскетболистки с ростом за 245 сантиметров.

Тут и наступает самое интересное в якорении. А именно, как сделать так, чтобы поставленный якорь сработал? Очень просто. Нужно **максимально** похожим образом его воспроизвести. В случае, если ты ставил якорь как прикосновение, то это должно быть снова прикосновение в том же месте, с той же силой и той же продолжительности. В идеале постановка и активация якоря абсолютно идентичны. Это в идеале, конечно. В жизни есть практика, которой можно практиковаться в первую очередь на себе.

Правило третье: Якоря ставятся с опережением

В очередной раз заявляю очень страшную тайну. Она состоит в том, что наше чувствование, наши эмоции имеют скорость возникновения. То есть если визуальный образ мы можем вспомнить практически моментально, то для вызова эмоционального состояния требуется некоторое время. То есть, если мы ставим якорь на человека, то мы ставим якорь не на состояние «прямо здесь и сейчас», а на состояние «здесь и через пару секунд».

Поэтому, ставить якорь лучше всего не на пик эмоционального состояния, а на момент немного раньше, чем пик эмоции. Таким образом, мы ставим якорь на максимально интенсивную эмоцию, а если мы ставим якорь на пике эмоции, то мы получаем якорь на состояние спада эмоционального состояния. Второе, надеюсь, тебе не надо.

Правило четвертое: Затирание якорей

К сожалению (или к счастью), наши якоря имеют свой, особенный срок жизни. И если мы поставили якорь, и попытаемся его активировать через пару-тройку лет, то с очень большой вероятностью мы получим дырку от бублика. У якорей есть срок жизни, и у обычного якоря он обычно составляет пару-тройку месяцев. После чего этот якорь может спокойно затереться, то есть он исчезнет как связь события и реакции для бессознательного. Наш мозг очень классная самоподдерживающаяся штука, он умеет сам избавляться от устаревших якорей.

Кроме того, затирание якорей возникает и при слишком частой активации якоря. То есть, если мы каждые пять минут активируем якорь на возбуждение, то через час он прекращает работать. И когда он прекращает работать, его придется ставить снова и снова. Ужас какой.

Хотя, есть определенная закономерность, которая помогает нам немного обойти правило затирания якорей. Мною замечена интересная вещь: чем выше эмоциональный фон во время постановки якоря, тем дольше якорь живет и тем дольше затирается. Например, если мы поставим якорь на обычное состояние скуки, его хватит на месяц. А если якорь будет поставлен на состояние дикого эмоционального подъема, то он может прожить несколько лет.

Маленькая тонкость: затирается сам якорь, как средство быстрого доступа к состоянию. Само состояние можно вызвать и без якоря. Так что, его всегда можно поставить заново.

Создание комплексных якорей

*–Еще 250 грамм инвестиций и я
недвижимость!*

Из разговора алкоголиков

Одна из самых классных фишек среди якорей заключается в том, что состояния можно комбинировать и с помощью якорей создавать особенное, новое состояние. Или делать очень ресурсное и классное состояние для себя самого. Как это делается? Просто. Дарю технику создания комплексного якоря в случае общения с девушкой.

1. Определи, какие состояния тебе будут полезны для общения с девушкой. Они могут быть абсолютно любые, и их может быть как очень много, так и одно. В случае, если состояний очень много, для начала можно взять пять самых важных, самых главных состояний. Например, это состояние уверенности, веселья, добродушия и чувства юмора.

2. Вспомни ситуацию, когда ты проживал первое из состояний, например, состояние уверенности. Позволь себе выбрать ту ситуацию, где состояние уверенности было максимальным. Вспомни, что ты видел, что слышал в той ситуации. И обрати внимание, как ты проживаешь уверенность – как ты ее ощущаешь, где в твоём теле она живет. Когда ты максимально подробно вспомнишь это состояние, поставь сам себе якорь, например, на вторую костяшку большого пальца правой руки, или любое другое место. Помни: чем тщательнее ты вспомнишь состояние, тем будет лучше его вызвать в дальнейшем.

3. Повтори предыдущий шаг для остальных состояний (веселья, добродушия, чувства юмора). Якорь ставь на то же самое место.

4. Активируй якорь, то есть нажми на вторую костяшку большого пальца левой руки. Наблюдай, как и что меняется в твоём состоянии. Насколько оно комфортно для тебя самого?

5. При желании, можно добавить ещё ресурсов (состояний) по структуре второго шага.

6. Представь, что в будущем ты будешь в этом состоянии знакомиться с девушками. Как это для тебя? Все Окей? Поздравляю, у тебя все получится. Если что-то не так, то подумай, какое состояние ты можешь добавить, чтобы все было Окей.

Тонкость и предостережение: Для создания комплексного эмоционального якоря надо брать состояния из одной полярности. Например, только комфортные или только дискомфортные. Сам посуди, что будет, если к состоянию из шага два добавить страх перед высотой?

Ещё одна идея. Комплексный якорь может быть не только из разных состояний, но ещё и из разных типов якорей (визуальный, пространственный и аудиальный одновременно). Это тоже отлично работает.

Коллапс якорей

–Ты вегетарианка, да?

–Да.

–Слушай, давно хотел спросить: а вегетарианки сперму глотают?

–Вот мерзавец! (с улыбкой)

Из разговоров с девушками

Кроме постановки якорей, эти самые якоря могут сниматься. С одной стороны, у нас есть естественные механизмы затирания якоря, но мы не всегда можем ждать пару месяцев, пока девочка согласится пройти с тобой мимо киоска «союзпечать» номер 123. На этот случай есть механизм коллапса якорей, который позволяет нам уничтожить тот якорь, который нам мешает.

Общий механизм действия коллапса такой: мы одновременно активизируем позитивный и негативный якорь, и наблюдаем за тем, как они изменяются. Пример: человек не любит есть манную кашу. На это состояние ставится якорь. С другой стороны, человек обожает есть соленые огурцы, сало и карбонад. На эти состояния ставится комплексный позитивный якорь. Потом они одновременно активизируются. Результат: человек с удовольствием ест манную кашу.

Тонкости: по интенсивности позитивный якорь должен быть гораздо выше, чем негативный. Чем сильнее негативный якорь, тем меньше его можно убрать с помощью коллапса. Если интенсивность якорей приблизительно одинаковая, якоря самоуничтожаются, если интенсивность позитивного якоря меньше, то эмоциональное состояние остается негативным.

Вот и все, коллапс – штука простая, легко изучается.

Неявные якоря

–Фил, а что ты демонстрировал?

–Неявные якоря.

–Минутку. Я ничего не заметил!

–(Смех в аудитории)

Из разговоров на семинаре

Неявные якоря – это те же самые якоря, только поставленные так, чтобы человек их сознательно не заметил. Основная идея – отвлечь человека, указывая на какой-либо предмет, и в этот момент поставить ему кинестетический якорь, соприкасаясь плечами. Выглядит сложно, делается очень просто. Достаточно понять, что любое прикосновение является якорем, просто мы очень редко помним, какое состояние у человека было в момент постановки якоря, и на что мы его ставим.

С другой стороны, прямо во время разговора можно поставить и активизировать десяток якорей, играя состояниями человека, как виртуоз на гитаре. Можно поставить якорь на состояние болтливости и активизировать его в момент неловкой паузы в разговоре. Можно поставить якорь на состояние рассказа о себе и активировать его в момент рассказа о любовнике. Можно делать очень многие вещи, которые человеку со стороны покажутся волшебством. Для этого можно просто учиться рассматривать коммуникацию как многоплановую вещь, в которой, кроме разговора, есть еще многие другие интересные вещи.

И одна очень интересная фишка, которая поможет тебе чуть больше понять про якоря. Она заключается в

том, что якорь можно перевести из явного жеста в неявный. Например:

–Минутку! (вытягивая полностью руку ладонью вверх)

–В следующий раз можно вытянуть руку на полусогнутой руке.

–В следующий раз просто поднять ладонь вверх.

–А в конце перевода якорей просто наметить движение ладонью, и человек сам замолчит.

В общем, именно неявные якоря и аналоговое маркирование делают нашу коммуникацию действительно волшебной. основное волшебство которой – скрытое манипулирование женщинами. Какие мы с тобой мерзавцы, уму не постижимо.

Аналоговое Маркирование

Другое название этого вида якорей «Темная сторона Силы». Шутливое, конечно. Но не лишённое известной доли правдивости. Этот вид манипуляций самый интересный, веселый и термоядерный. Мало того, он используется абсолютно всеми серьезными политиками во время предвыборных компаний и публичных выступлений. Ну, про то, что с женщинами этот вид якорей работает, как алмазный резец с деревом, даже говорить излишне.

В общем, убийственная штука. Итак, для чего нужен этот вид манипуляций:

1. Для создания нужного мнения про твою персону у девушки, причем неосознанного.
2. Для создания глубинного состояния доверия.

3. Для разрушения связей с бой-френдом.

4. Для создания глубокой сексуальной привязанности к тебе.

5. Для создания в группе людей эмоциональной оценки любому человек.

6. ...Для любого скрытого эмоционального манипулирования.

О ужас, скажу я тебе. Это я сам лично набил в этой главе? Да, придется теперь писать, как делать все эти ужасные вещи. А делать их невероятно просто. Достаточно научиться одновременно говорить и делать жесты руками. Умеешь? Отлично, продолжаем.

А сама техника простая. Ты говоришь любое эмоциональное сообщение о любом человеке, одновременно на него указывая. Чем менее явно указываешь, тем, разумеется, лучше. Примеры:

–У тебя бывало так, чтобы ты без памяти влюблялась в первого попавшегося человека? С которым ты только что познакомилась? На словах «первого попавшегося человека» показываешь на себя.

–Обычные девушки встречаются с обычными парнями. Хорошие девушки (указываешь на нее) встречаются с хорошими парнями (указываешь на себя).

Так же можно познать темную сторону Силы. Например, когда требуется негативно настроить группу лиц против одного человека, можно сказать так:

–Я недавно видел на улице бомжа (маркируешь человека), он лежал в луже блевотины (маркируешь), от него несло каким-то дерьмом (маркируешь). Люди обходили его за пять метров, потому что от него очень

сильно несло. Но странно, на его лице была очень довольная улыбка. Бывает же такое.

Тебе осталось только подождать результат. Кроме очень явных жестов (можно даже пальцем показывать), можно работать менее явно, ровно так же, как и с неявными якорями. Иногда достаточно в разговоре о замечательном человеке на слове «замечательный» стукнуть ручкой по своей груди.

Единственный минус этой технологии состоит в том, что невозможно точно определить, сработало ли оно, или что-то другое на ранних стадиях экспериментирования. Если с традиционными, явными или неявными якорями, можно легко понять по реакции человека работу якоря, то тут действуют менее явные, менее заметные механизмы. Но действуют. Поэтому, пользуйтесь аналоговым маркированием на здоровье, но знайте, что механизмы действий этой манипулятивной техники достаточно замедлены. И время действия может составлять как несколько минут, так и несколько дней.

Послесловие

Оттопыриваю чакры. Легально.

Объявление на заборе

Под конец этой главы приведу пример из жизни, когда я задействовал все эти вещи, описанные в этой главе одновременно. Разумеется, что за давностью месяцев в этом рассказе могут быть неточности и искажения. Но простите старика – я был в трансе, многое мог забыть.

Итак, однажды я сижу в одном из моих любимых чайных клубов, и, как легко догадаться, пью чай.

Наслаждаюсь уже не первой заваркой «колодца дракона с озера Си Ху» и думаю о вечном. То есть о женщинах. Внезапно, как это всегда происходит, появляется один из моих учеников с девушкой. Мест в зале нет, я приглашаю этих замечательных людей присоединиться ко мне за моим столиком, что они с энтузиазмом и сделали.

Заходит разговор о мужчинах и женщинах. Я даже не помню, кто его начал и зачем. Просто я узнаю, что эта девочка с этим мальчиком секса еще не имела. Ну, думаю, как-то никак. Может, смогу чем-то помочь? Пока девочка осматривала достопримечательности клуба, я получаю согласие на злые манипуляции от мальчика. «Ха – Ха», подумал я. Сейчас буду импровизировать.

Девочка приходит, и я предлагаю сделать с ней то, от чего ни одна женщина на моей памяти не отказывалась – я предлагаю ей погадать на руках. На любовь, разумеется. Странно, но она согласилась. Ну, помолясь всем богам паноптикума, начал.

–Поставь свои руки ладонями кверху. Мы будем гадать на твою самую большую любовь в твоей жизни (незаметный жест аналоговым маркированием на мальчика). Так, представь, что на твоей правой руке находится прошлое, на твоей левой руке находится будущее (снова АМ на мальчика. Кроме того, навелся естественный транс).

–Очень интересно. Этот человек (угадайте, на кого АМ) появился в твоей жизни совсем недавно, но уже успел стать новым, необычным (АМ) и захватывающим (АМ) событием в твоей жизни. Я не знаю точно имя этого человека (АМ), но могу тебе с уверенностью сказать, что ты легко его (АМ) вспомнишь, просто немного вспомним свою жизни за последние несколько месяцев... (Мальчик

меняется в лице) Возможно ты встретила этого человека полгода назад, возможно, что ты встретила этого человека (АМ) совсем недавно.

Дальше был дикий прогон на тему магии, его я совсем не помню. Все время импровизирую, потому что нифига в этом не понимаю. Гадание на руках завершилось. Но не завершилось наше общение.

Дальше тема перешла на чакры. Да-да, на те самые чакры, спасибо людям, их придумавшим. Я, разумеется, являюсь абсолютно компетентным и сведущим в чакрах человеком. Ужас какой. Так, спокойно, морду лопатой. Начали.

–Ты знаешь, у человека есть несколько самых важных чакр. Например, горловая чакра (прикасаюсь к ее горлу), отвечает за нашу коммуникацию. Еще ее называют коммуникативной чакрой. Она позволяет нам общаться с другими людьми, получая радость от общения с этими людьми, узнавая о них что-то новое, прекрасное и делая общение просто невероятно комфортным. У тебя такое было?

–Кивает

–Угу. Очень хорошо. Почувствуй, как это состояние живет именно тут (трогаю ее за горло, ставлю якорь на состояние). Но, кроме коммуникативной чакры, у нас существуют другие центры. Следующая чакра – сердечная. Она отвечает за возникновения особых чувств гармонии и любви к другому человеку (угадайте, куда АМ), и эти чувства возникают тут (трогаю в районе сердца). А еще есть чакра солнечного сплетения, она отвечает за агрессию, поэтому мы ее трогать не будем. Гораздо больший интерес представляет собой сакральная, или сексуальная чакра. Она отвечает за

гармонию в сексе. С некоторыми людьми (АМ) она бывает просто абсолютной, с другими нет. У тебя было так, чтобы ты во время секса испытывала просто единение с другим человеком? Да? За это отвечает этот центр (трогаю ее в районе пупка). Еще есть корневая чакра, она отвечает за связь с энергией земли, точно так же как коронная чакра отвечает за связь с энергиями космоса. И еще я не рассказал про чакру третьего глаза (трогаю ее за лоб), он находится тут. Она отвечает за предвидение, и те люди, которые ее раскрыли, могут предсказывать судьбу.

(лирическое отступление) Девочка сидит в трансе. Мало того, в якорях по самое не балуйся. Точно так же сидит мальчик. Что делать? Есть классные якоря на классные состояния. Так, будем издеваться.

—Хорошо. Но разве ты не знала, что в нашем теле все связано? Так вот, чакры есть не только тут (указываю на ее корпус), но и тут (указываю на левую ладонь). Представь, что тут, на линии от запястья до точки между безымянным и средним пальцем, тоже находятся наши чакры. Вот это место (трогаю ее в начале этой линии) являет собой то же самое, что и это место (трогаю ее за горло, активируя якорь). Чувствуешь, как я открываю коммуникативную чакру, когда прикасаюсь к твоей ладони в этом месте? (чувствует, вот блин) Окей. В этом месте находится проекция сердечной чакры (снова все то же самое), а в этом месте находится проекция сакральной чакры (опять перенес якорь).

Окей, а теперь смотри, как изменится твои отношения к тому человеку, на которого мы гадали (АМ делать не стал, и так все понятно), когда я делаю ТАК...

ТАК – это провел пальцем по всем трем якорям, точно так же, как делают со шкалированием якорей. Девочка словила сильный транс, во время которого на мальчика было перенесено десятка так полтора состояний. После чего я откланялся и уехал. По отзывам мальчика, ему понравилось.

Так что, ребята, экспериментируйте с якорями. Они могут творить реальные чудеса в нашем сакральном (или астральном?) теле.

Глава 23. Создание новой модели общения с женщинами

Генератор поведения

Эта простая техника позволит тебе творить чудеса с поведением, давая тебе возможность обучиться ему «как если бы это делал другой человек». Эта техника построена на простых и естественных механизмах обучения человека, один из которых – точное копирование действий своей модели. Эта же техника позволяет сделать процесс моделирования гораздо более быстрым, чем в естественных условиях (то есть в жизни). Эту технику можно делать самому для себя, и все, что тебе требуется – полное доверие своему бессознательному и безоговорочное принятие того, что будет происходить. Хотя это звучит и страшно, но часто на моем опыте бывало так, что человек делал себе новое поведения, создавая его у себя, а потом сам себе говорил «это невозможно!» и зарубал на корню все результаты. Можно и так, но смысл? Хватит страшных сказок, начнем изучать технику.

Техника выполняется строго по шагам и этой структуре.

1) Подготовка. На этом этапе твоя задача – определить, чью модель ты хочешь изучить, чье поведение ты хочешь смоделировать. Очень желательно, чтобы ты этого человека несколько раз видел живьем, на крайний случай – на видео.

2) Создание образа модели. На этом шаге от тебя потребуется представить со стороны, то есть на некотором расстоянии от себя, образ модели. Желательно сделать это очень подробно.

3) Первичная синхронизация. Представь рядом с образом модели образ себя и сделай так, чтобы ваш внешний вид был максимально похож. Добейся похожести выражения лица, позы, жестов. Важное примечание – менять ты можешь только свой образ.

4) Вторичная синхронизация. На этом этапе «запусти» движение модели – то есть, модель пусть двигается так, как она это обычно делает, жестикулирует, ходит. Твой образ тоже синхронизируется со всеми этими движениями. Еще раз: меняться может только твой образ.

5) Проверка. Посмотри на свой образ и спроси себя: тебе приятно смотреть на это новое поведение? Оно тебя устраивает? Если да, продолжаем. Если нет – лучше остановиться.

6) Вхождение. Теперь твой образ входит в тебя и изменяет что-то в тебе. То есть ты как – будто надеваешь новую кожу, внимательно прислушиваясь к звукам внутри тебя, и чувствуя изменения. Тут очень

важно доверять тем изменениям, которые произойдут, когда ты применишь к себе смоделированный образ.

7) Тест. Теперь просто встань перед зеркалом и пообщайся сам с собой, но уже в новой роли. Вернее, даже не роли, а применяя новую модель поведения. Можешь даже поговорить с друзьями по телефону и сходить в булочную за шоколадкой, обкатывая эту модель поведения. И если результат устраивает тебя, осталось только начать этим результатом пользоваться.

И еще немного о технике безопасности. Самое главное в этой технике – выбрать правильную модель поведения, смоделировав того человека, который тебе **нравится**. Если ты будешь снимать модель поведения с человека, который тебе отвратителен, то результат не берусь предсказать даже я. И еще одно важно замечание: Моделируй только то, что находится в твоих физических возможностях – то есть поведение, а не способности поднимать полтонны весу или плевать с точностью 0,000001 миллиметра. Это очень важно – потому что техника называется «генератор поведения», а не «генератор способностей». Пожалуй, с генератором поведения все. Переходим к развитию и использованию этого хозяйства в жизни эффективного соблазнителя.

Сферические модели в вакууме

Один Мудрец сказал: «Нижняя часть моей головы – суть рельсы».

А как сказал, так крыша у него и поехала

Теперь мы плавно начинаем вооружаться моделями поведения. Для чего это нужно? Очень просто. Перепробовав эти модели, ты поймешь, какие качества

этих моделей подходят именно тебе, что ты готов взять у этих моделей, а какие качества на тебя просто ну никак не ложатся. И ты просто физически не можешь заставить себя вот именно так вести. Причем, эти проверки делаются не на сознательном уровне, а на бессознательном, что запускает куда более глубокие процессы, чем можно себе представить. Ниже идут описания сферических моделей поведения в вакууме, которые действительно сферические, то есть встречаются в чистом виде очень редко. Однако, именно эти модели являются базой для развития.

Модели поведения обладают своеобразным набором «плюсов» и «минусов», то есть набором качеств, которые, так или иначе, подходят для установления отношений с женщиной, или ее соблазнения, причем, с точки зрения женщины. Именно этими качествами нам модели и интересны в первую очередь.

Модель «Ботаник»

–Кто это?

–Я

–Кто я? Я бывают разные.

Из разговоров в мультфильмах

Данная модель встречается чаще всего в Высших учебных Заведениях. Чем-то эта модель похожа на кролика из мультика про Вини Пуха – простое, ушастое и очкастое создание с милой, застенчивой улыбкой. Основная цель этой модели – существовать в своем мире, в котором главную роль играет основной вид деятельности – наука или компьютеры. На ранних

стадиях исследований была идея создать отдельную модель «программист», но потом выяснилось, что это подвид данной сферической модели.

Особенности этой модели:

1. Высокая степень внутреннего диалога, то есть склонность продумывать события на несколько шагов вперед. По специфическому складу ума, обладает очень логическим мышлением.

2. Следование шаблонам, то есть устойчивая схема «работает – не трогай» В общении с женщинами проявляется как «один раз я так соблазнил – алгоритм работающий, будем продолжать дальше именно так».

3. Идеал. К этому относится постоянный поиск «волшебных таблеток», то есть шаблонов, фраз и методик, которые работают абсолютно всегда, и несут в себе гарантированный результат.

4. Жесткая система убеждений, то есть четкая карта мира, которая навязывается другому человеку в принудительной форме. Ведь на своем поле играть легче, так? С одной стороны, это громадный минус, который почти полностью исключает из модели поведения гибкость, с другой стороны это является громадным плюсом, если попадетя легко «ведомая» женщина.

5. При всем этом не значит, что модель неэффективна по жизни. В качестве успешных людей можно, например, привести Роберта Дилтса и Билли Гея. Эти люди очень много достигли в жизни, заняв практически лидирующие позиции в своих областях.

Плюсы этой модели:

1. Нацеленность на длительные отношения. Прямо проистекает из «работает – не трогай». То есть, если женщина есть, то это надолго. Очень выгодно в качестве супружеской модели – муж в своих делах, жена в своих. Встречаются утром у холодильника.

2. Зависимость от женщин. Явно следует за женщиной, скорее потому, что ему лень спорить и выяснять отношения.

3. Безопасность для женщины. Очень редко позволяет себе скандалы и мордобой – обычно потому, что, тихо матерясь сквозь стиснутые зубы, усиленно работает в soft ice.

4. Предсказуемость. Именно потому, что любит выстраивать алгоритмизацию и последовательность, эта модель очень предсказуема для женщин. Женщинам, разумеется, это очень нравится в свете первого плюса.

5. Большая значимость женщины. Обычно, просто лениво искать другую, поэтому текущую любит и ценит. Очень надежен как партнер для долговременных отношений.

Минусы этой модели:

1. Контакты в кругу общения. Эта модель общается только с теми людьми, которые принадлежат к ее кругу. То есть людьми, с которыми вместе работает или сотрудничает. Обычно круг друзей очень мал, круг знакомых принадлежит к профессиональной сфере.

2. Поиск девушки в среде обитания. То есть девушек ищет там же, где работает или общается. Обычно в этих кругах достаточно сильный дефицит женщин, а если женщины и есть, чаще всего они разделяют карту мира

модели, что сильно облегчает общение на профессиональные темы.

3. Зависимость от женщин. Эта модель напрямую зависит от женщины. Как бы странно это не звучало, но для женщины это часто минус – слабовольное существо оставляется дома, женщина уезжает на девичники.

4. Излишнее обобщение. Для этой модели, как ни для какой другой, работает схема «Жизнь дерьмо, все бабы – ляди, солнце эдакий фонарь», то есть перенос отношения к одному человеку на всю группу лиц. Однозначно минус.

Выводы: Эта модель в целом интересна женщинам для выстраивания долговременных, супружеских отношений.

Модель «Братишка»

–Когда ты выходишь из дома, ты обязан знать, за какими конкретно бабками ты ВЫХОДИШЬ.

Из разговоров за пивом

Модель распространена в основном на территории бывшего СССР и прилегающих братских республиках. Просьба не путать представителей этой модели с видом «Гопник Вульгарный». Модель Братишки представляет из себя немного другой вид поведения и точно не ходит по улице в дешевом бомбере и тренировочных штанах. Разумеется, что модель братишки имеет в своем прошлом криминальные моменты, без этого никак. При этом, модель уже вышла из рамок полукриминального мира и общается со

многими людьми, благо, деньги этой модели могут проложить дорогу в любой тусовке.

Особенности этой модели:

1. Реалист. Эта модель повидала на своем веку очень много в этой жизни. Как светлые, так и темные стороны нашего мира. Поэтому эта модель склонна вместо построения воздушных замков оценивать происходящее по критериям реальности. Это сделать реально, это нет. Не более того.

2. Уверенность. Эта модель абсолютно уверена в своих силах и способностях, благо, многократно могла проверить себя в деле. И так как модель абсолютно реалистична, эта уверенность либо есть, либо есть что-то еще. Сочетание реалистичности и уверенности рождает постановку только выполнимых задач.

3. Наглость. С точки зрения других людей, разумеется. Для этой модели это, разумеется, уверенность в своих силах.

4. Шаблонность. Не в смысле «тупость», а в смысле работа по четким алгоритмам достижения цели. Есть пункт А, нужно дойти в пункт Б, есть братва и джип. Поехали.

5. Доминирующее поведение. Для этой модели характерно властвование над другими людьми.

6. Отсутствие внутреннего диалога. То есть эта модель не думает разную чушь в процессе достижения цели. Начали, поехали, если что – сразу в репу.

7. Следование инстинктам. Надеюсь, тут все ясно.

Плюсы этой модели:

1. Защита женщин. Эта модель, как никакая другая, дает женщине состояние полной защищенности. И это для женщины очень хорошо.

2. Берет то, что нужно. Читайте внимательно эпиграф к этой модели. Надо денег – знаю, как достать. Надо женщину – знаю, где искать.

3. Доминирование. Из особенностей модели следует явный плюс – у женщины очень редко бывает свое мнение, потому что у модели есть СВОЕ. Возражения не принимаются. Многим женщинам это очень нравится, когда решения принимают за них.

Минусы этой модели:

1. Опасность. Профессия такая – могут пристрелить. С одной стороны, это возбуждает, с другой – охлаждает. Обычно сначала бывает первое, потом – второе.

2. Скудность. В смысле, более-менее одинаковое времяпровождение в более-менее одинаковом кругу лиц.

3. Низкая ценность женщины. Каждая отдельно взятая женщина не стоит ничего. Это – украшение для показа другим моделям того же круга. Поэтому эта модель меняет женщин ровно тогда, когда захочет, и мнение женщины модель интересуется в последнюю очередь.

Выводы: Очень хорошая модель. Совсем такая, русская. Но вот соответствовать ей надо не только поведением, но и минимальными социальными признаками. И если это в порядке, то отличная модель для кратковременных отношений.

Модель «Мачо»

–Ой, какой красавчик! Хоть бы он ко мне подошел... Я БЫ ТАК ЕГО ОБЛОМАЛА!

Из разговора двух женщин в баре

Весьма интересная модель. Эдакая лоснящаяся от ухоженности, шикарная модель для романтического секса в дубовой роще. Эти модели часто водятся в ночных клубах, одетые нарочито сексуально по последнему писку моды. Обладают красивой фигурой, красивым лицом, красивой прической и красивой машиной. Кроме этого, могут работать стриптизерами в других ночных клубах или просто мальчиками по вызову. Типичное высказывание девушки, которая увидела эту модель – «какой красавчик!». Этим и пользуются.

Особенности этой модели:

1. Уверенность. Эта модель полностью уверена в себе, своей неотразимости, красоте и сексуальности. Вокруг этой модели вьются толпы девушек, постоянно подтверждая эту самую уверенность. Эту уверенность сложно поколебать, и обычно это совсем не нужно делать.

2. Активность. Модель активна, получает удовольствие от действий.

3. Живет настоящим. Обычно эта модель заботится только о сегодняшнем дне. Завтра будет завтра, новый день, новое приключение.

4. Сексуальное поведение. Эта модель просто излучает сексуальность в каждом своем движении и каждым своим словом рождая фривольные мысли. Во время общения с женщиной разумеется ее хочет.

5. Концентрация внимания на себе. Когда общается с кем-то в компании или один на один, постоянно привлекает внимание к себе. Это жизненная необходимость.

Плюсы этой модели:

1. Женщина чувствует себя женщиной. Женщина чувствует себя желанной и востребованной, и это женщине, разумеется, очень нравится. Ради этих чувств женщина готова пойти на все и простить очень многое.

2. Повышенное внимание. Эта модель привлекает к себе повышенное женское внимание, чем активно пользуется. «Если они все в нем что-то нашли, то, пожалуй, поищу и я» – типичная мысль женщины.

3. Интерес. И из предыдущего пункта следует этот. Интересно, что из себя представляет эта модель, как он, какой в постели. Хотя бы на ночь.

Минусы этой модели:

1. Непостоянство. Традиционная модель отношений – на ночь-другую. Не верьте кино, там все врут.

Вывод: Идеальная модель поведения для отношений на одну ночь. Легкая интрижка, практически ничего.

Модель «Романтик»

–Что это у вас такое замечательное, воздушное, красивое?

–Это Йогурт.

–Ах, йогурт, йогурт... Две бутылки портвейна, пожалуйста.

Из разговоров в магазине

Модель очень и очень интересная. Для начала, эта модель занимается тем, что дарит женщинам тот самый дефицит романтики, который в чистом виде у более прагматичных моделей встречается очень редко, и то для создания «романтического вечера». Эта модель просто живет романтикой, не устраивая романтику от случая к случаю, а просто живет ею, восторгаясь каждую секунду происходящим в мире. В чистом виде эта модель творческая, часто с оттенком легкой голубизны. Встречается среди художников, артистов и просто обычных людей.

Особенности этой модели:

1. Мечтатель. У этой модели очень сильно развита творческая часть личности, часто с уходом полностью в мир грез. Активная творческая часть успешно борется с любыми видами скуки.

2. Непредсказуемость. Следствие первой особенности. Как только модель становится предсказуемой, она становится скучной. Эта модель полностью лишена предсказуемости, следовательно, с ней интересно.

3. Жизнь – сейчас. Вся жизнь этой модели проходит в моменте текущего события, то есть самое главное – то, что есть в этот момент. Планировать практически не умеет.

4. Высокая насыщенность жизни. Следствия предыдущих особенностей – каждую минуту есть что-то, где можно что-то сделать или куда-то сходить. Сидеть на месте нельзя.

5. Активность. Эта модель постоянно идет навстречу новым приключениям и событиям, вместо спокойного ожидания прихода события к ней.

6. Эмоциональность. Эта модель позволяет себе активно проявлять эмоции на людях, чем очень близка эмоциональному складу мышления у женщин.

7. Самообман. Эта модель живет в мире иллюзий, обманывая себя и вовлекая в этот обман своих женщин. Эта модель обладает сильно развитыми фильтрами восприятия.

Плюсы этой модели:

1. Интерес. С этой моделью очень интересно. Постоянно что-то новое.

2. Другая реальность. В этой реальности очень интересно побывать, узнавая новые миры и интересуясь альтернативным взглядом на жизнь.

3. Непредсказуемость. Причем, в рамках адекватности. То есть, с моделью интересно и комфортно одновременно.

Минусы этой модели:

1. Непостоянство. Эта модель пользуется популярностью у женщин, и популярностью быстропроходящей. Соответственно, в силу своей эмоциональности, эта модель быстро зажигается страстью, но так же быстро остывает.

2. Не думает о завтра. И для женщины это чаще всего минус. Романтика романтикой, но кушать хочется всегда.

Выводы: Эта модель интересна, в первую очередь, как интересная модель быстрого соблазнения и быстрой

смены женщин. До сих пор помню фразу одной девочки, которую она сказала еще ДО того, как один мой ученик подошел и раскрыл рот, отрабатывая эту модель поведения. Она сказала «Мы не изменяем».

Модель «Инопланетянин»

–Так, Сириусу больше не наливать....

Из разговоров мужиков

Представители этой модели занесены в красную книгу и в чистом виде появляются после изрядной дозы горячительных напитков. Поэтому мы работаем с экспериментальной моделью инопланетянина класса «как если бы». Эта модель просидела с раннего возраста в противоракетном бункере и вышла на свет только что. Для этой модели все новое, неизведанное, каждый шаг – открытие, каждая девушка – событие. К подбору этой модели стоит подходить с особенной осторожностью, на мой взгляд – лучшая модель показана в фильме «Пудра».

Особенности данной модели:

1. Фильтры восприятия. Этих фильтров в этой модели не предусмотрено. То есть никак. Весь мир, все происходящее воспринимаются, как происходящее впервые с великим изумлением за этим наблюдается. В такой модели абсолютно естественно попросить попробовать кока-колу или полчаса любоваться цветком на клумбе. В этой модели можно делать все – с радостной улыбкой наблюдая появление нового мира на каждом повороте.

Так как модель экспериментальная, плюсов и минусов нет. Но это не значит, что ее не надо использовать.

Модель «Звезда»

–Мне, пожалуйста, свежавыжатый морковный сок.

–Морковки до хрена. Соковыжималка сломалась.

Из разговоров за моим столиком между девочкой и официанткой

Эта модель встречается нам каждую минуту, ибо звезд много. Бывают яркие звезды, бывают звезды районного масштаба. Бывают быстро гаснущие звезды-карлики, и есть звезды на десятилетия. Эта модель прямо-таки купается в лучах славы, независимо, сколько у нее лучей – пять или несколько миллионов. Встречается постоянно в любом СМИ или телевизоре.

Особенности этой модели:

1. Активность. Точно так же, как и романтик, эта модель очень активна в своей жизни, подвижна и весела. Эта модель получает кайф от движения.

2. Творческая самовлюбленность. Разумеется, модель любит и себя, и свое проявление в своей деятельности. Это и творчество, и любовь к своим произведениям.

3. Не экологичность. Часто модель использует любые методы в общении с женщиной, совершенно не

обращая внимания на то, какие последствия несут за собой эти действия. Не всегда хорошие.

4. Эгоизм. Не тот здоровый эгоизм, который есть у любого человека, а гипертрофированный эгоизм взрослого, но не повзрослевшего ребенка. Все для меня, сейчас, быстро.

5. Надменность. Я – выше всех. Эта модель поднимается над другими, втоптывая других в грязь.

6. Требовательность. Иногда даже чрезмерная – это же модель Звезды. А Звезда может себе позволить требовать все, что угодно.

Плюсы этой модели:

1. Элитный мир. Эта модель вхожа в самый «высший свет», каким бы он на данный момент не был. Соответственно, обладает связями и знакомствами, которые могут быть очень полезны.

2. Социальный статус. Часто модели при всей своей звездности еще и хорошо зарабатывают. Что является дополнительным плюсом.

3. Повышенное внимание. Особенно к спутнице модели гарантированно. А какая девочка не мечтает быть в центре внимания?

4. Широкий круг общения. С которым модель познакомилась как в элитном, так и не очень мире. И это есть хорошо, потому что скуки нет, есть знакомые.

Минусы этой модели:

1. Ранимость. При всей своей звездности эта модель обычно эмоциональная и легко задевается любыми

орудиями куннинлингвистики. Что может выбить из колеи недель на несколько.

2. Зависимость от окружения. Эта модель постоянно нуждается в подтверждении своей звездности, любыми способами.

3. Непостоянство. Разумеется, что эту модель хотят многие. И модель чаще всего с радостью этим пользуется. Помните голливудские браки?

Выводы: Модель крайне интересна для выхода в свет и оставления о себе светлой памяти. Модель хороша для быстрого соблазнения.

Модель «Миллионер»

И десять тысяч не предел...

Из очень старой песни

Эта модель самая элитная в списке, и отличается от других моделей, как вина класса Гранд Крю от столового портвейна. Эти модели очень, очень, до безумия богаты. Или просто богаты. В любом случае эта модель сделала в своей жизни очень многое и заработала очень много. Эта модель самая редко встречающаяся, и ореолы обитания ограничены охраной и бронированными лимузинами. С другой стороны, эту модель можно встретить, даже не зная этого заранее – эта модель тоже вида «человек» и гуляет иногда по улицам.

Особенности этой модели:

1. Расчетливость. Эта модель принимает решения, только верно оценив последствия, взвесив все варианты и посоветовавшись со своим персональным адвокатом. Поэтому брак за 15 минут по пьянке не оформляет.

2. Пассивность в поиске женщины. Эта модель прекрасно знает, какую ценность (в прямом и переносном смысле) представляет для женщины, поэтому к поиску женщины относится просто – он ее почти никак не ищет. Сама придет, достаточно появится на очень светской тусовке.

3. Живет завтрашним днем. Эта модель очень любит просчитывать последствия, поэтому может быть уверена в том, что произойдет через год-два. Совершенно точно уверена. Например, эта модель останется миллионером.

4. Жесткая система убеждений. Независимо от своих убеждений, эти убеждения сделали модель миллионером. Эта модель любит свои убеждения, она им следует. Менять не будет.

5. Эгоцентричность. Эта модель любит быть в центре внимания. Вам надо? Подойдите и попросите разрешения поговорить.

6. Целеустремленность. Совершенно точно эта модель знает, чего хочет в жизни. Заработать если не все, то очень многое, сделать если не многое, то интересное, прожить жизнь достойно.

Плюсы этой модели:

1. Стабильность. Эта модель до офигения надежна и стабильна на долгие годы. Женщины это очень любят.

2. Зависимость. Эта модель зависит от своего дела и составляет со своим делом единое целое. Не будет дела, не будет модели.

3. Финансовая состоятельность. Просто без комментариев.

Минусы этой модели:

1. Предсказуемость. Эта модель очень предсказуема в своем поведении – зарабатывать, работать, работать, зарабатывать.

2. Значимость дела. Бизнес этой модели стоит на первом месте в жизни.

3. Значимость женщины. Женщины, соответственно, гораздо после бизнеса.

Выводы: для женщины эта модель представляет несомненный интерес. Единственное, что вокруг этой модели уже много женщин. Модель, правда, может снизойти до общения. Но не факт, что женится. Одним словом, эта модель очень сильно привлекает женщин, и этим можно с успехом пользоваться.

Модель «Пофигист»

–А вам действительно все пофигу?

–Действительно.

–Даже женщины?

–Нет, женщины не пофигу.

–Но ведь вы же только что сказали...

–А мне пофигу, что я сказал!

Из старого анекдота

Уникальная модель получения женщины, практически не затрачивая ничего. Ни денег, ни времени, ни мозгов. Водятся такие модели среди арбатских Панков, горбушечных Металлистов, эгладорских Толкиенутых и прочих местах странного обитания. Эти модели не имеют за душой практически ничего, кроме

своего хобби, которым давно уже просто живут. Работа обычно ерундовая, но вот жизнь весьма насыщенная событиями, имеющими значение только среди местных пофигистов того же масштаба. Женщин привлекают, в основном, своей необычностью. И тем, что «не от мира сего».

Особенности этой модели:

1. Наплевать на общественное мнение. Что вполне понятно из названия модели. Поэтому эти модели просто стаями водятся среди «неформальных» тусовок во всех их проявлениях. Эти модели плюют на мораль и могут ходить в обносках, вонять пивом и рыгать в метро. Им пофигу, что про них думают.

2. Непостоянство во взглядах. Эта модель может сильно поменять свои взгляды под воздействием внешних факторов. Выпил пива – думает одно, глотнул водки – другое. Потом мнения могут вернуться на место. А могут и не вернуться.

3. Живет здесь и сейчас. Сегодня есть 100 рублей, завтра не будет. Значит, пусть завтра голова о деньгах болит – найдем, если что.

4. Прямолинейность. Что думаю, о том и пою. Хочет девочку – прямо так и заявляет. Это часто весьма необычно звучит. «Ромео, я тебя люблю» «Та же хрень, Джульетта».

5. Пассивность. Обычно спокойно живет, не торопясь рвать себе анус в поисках работы или новых интересов. Живет себе и живет. Часто это проходит к периоду позднего взросления (годам 25), и поэтому чаще всего эти модели бывают в возрасте от 16 до 22 лет.

6. Изменчивость. Рождается из непостоянства. Может бросить все и уехать автостопом в Питер – так интереснее. И остаться там жить.

Плюсы этой модели:

1. Независимость в общении. Эта модель лишена стадных инстинктов и может спокойно говорить с девушкой без поддержки друзей или водки. С другой стороны, о чем будет этот разговор – мало кто потом вспомнит.

2. Жесткость в общении. Эта модель может отвесить оплеуху за «плохое» поведение и спокойно продолжить общаться на следующее утро. Это нормально, только не всем нравится.

Минусы этой модели:

1. Ненадежен. Разумеется. Работы нет, постоянных интересов нет, практически ничего нет. Для студентки может быть интересно, для взрослой женщины – НЕТ.

2. Необязателен. То есть может спокойно проваляться весь день в постели вместо назначенного свидания.

Выводы: Эта интересная модель для соблазнения девушек, которые считают себя «лучше других» или «не от мира сего». Вы найдете друг друга. Еще эта модель интересна реакцией на жизненные напряжения. Для долговременных отношений или быстрого соблазнения пафосных девушек – не очень.

А теперь со всей этой фигней попробуем взлететь

Или немного о том, что со всем этим чудом, которое ты прочитал, тут делать. Для начала, стоит понять, что эти модели оттого, что ты их прочитал, да еще в вакууме, работать не будут. Для начала, их надо проиграть, вживить в себя, проверить, что тебе в них нравится, а что нет. Поэтому, начнешь ты сам работать вот как (а ты думал, я все за тебя буду делать?):

М о д е л ь Б о т а н и к а д л я м е н я э т о :
_____ (имя
человека)

М о д е л ь Б р а т и ш к и д л я м е н я э т о :
_____ (имя
человека)

М о д е л ь М а ч о д л я м е н я э т о :
_____ (имя
человека)

М о д е л ь Р о м а н т и к д л я м е н я э т о :
_____ (имя
человека)

М о д е л ь И н о п л а н е т я н и н д л я м е н я э т о :
_____ (имя человека)

М о д е л ь З в е з д а д л я м е н я э т о :
_____ (имя
человека)

М о д е л ь М и л л и о н е р д л я м е н я э т о :
_____ (имя
человека)

М о д е л ь П о ф и г и с т д л я м е н я э т о :
_____ (имя
человека)

Дальше проще. Сделай генератор поведения с каждой из своих моделей, но это еще не все. Потом, твоя задача состоит в том, чтобы минимум два часа общаться в одной модели. В смысле, подряд, и с одной девушкой. После этого запиши отдельно на листочке сильные и слабые стороны модели, как ты ее себе понимаешь. То есть, что хорошо для тебя в этой модели при общении с девушками, что плохо. И так для каждой модели.

После этого (ты думал, это все?), наступает следующий этап обучения. Сделай себе такой эксперимент: во время общения с девушкой переключай эти модели прямо на лету и замечай ее реакцию. По опыту, если ты будешь хаотично использовать все эти модели во время разговора, это девочке снесет башню очень далеко.

И после этого, сядь и подумай – что и от какой модели ты готов взять себе. И сделай себе генератор поведения с моделью «Новый идеальный Я».

Техника безопасности: С какой моделью ты начинал общаться, с такой и укладывай девушку в постель. После секса можешь менять модели, как вздумается.

Глава 24. Двусмысленности

*–Шлюхаю тебя внematочно и
сосредоточенно...*

–ЧТО???

–(медленно) Слушаю тебя внимательно и сосредоточенно.

Из разговора с девушкой

В этой главе мы кратко рассмотрим то, что может в очередной раз настроить девушку на сексуальные мотивы. И на этот раз мы вплотную остановимся на двусмысленности. Двусмысленность – вроде бы обычное, слово, одно из многих, которые мы произносим. Но как только это слово мы подкрепляем определенным выражением лица, или жестом, то сразу становимся пошляками второго ранга. А девушки начинают хихикать и улыбаться. И, разумеется, совсем не думают о том же, о чем думаем мы.

Двусмысленности лучше всего произносить не с начала разговора, конечно. В начале разговора они могут только отпугнуть девочку, что тебе совсем не нужно. А вот когда девочка разогрета – это самое то, что может подлить масла в огонь сексуального желания и сильно облегчит твою задачу. Только смотри, чтобы двусмысленности служили дополнением к разговору, а не самоцелью. Иначе получишь смеющуюся девушку вместо занимающейся с тобой сексом.

Как составляются двусмысленности? Очень просто. Берется слово типа «лизать», добавляется действующее лицо и делается пауза после ключевого слова. Например «она лизнула... почтовую марку». Можно даже вспомнить старое детство, с «двусмысленными» стишками и начать ровно по тому же принципу конструировать свои предложения. Как это там было? А, да. Например, такой стишок: «У меня стоит... твоя роза в стакане. Если б ты мне дала... семена этих роз. Я б тебе засадил... всю

аллею цветами». А ведь мы все то отлично использовали в детстве. Почему мы это не говорим сейчас? Помогает.

В составлении двусмысленностей есть только одна «главная» проблема. Какие слова являются двусмысленными, и где их взять? Двусмысленных слов очень много. Взять из можно парой строк ниже, где приведены некоторые двусмысленные слова. Разумеется, что это далеко не полный список. Это то, что первым пришло мне в голову.

Вставляя, иметь, раздвигать, дать, брать, большой, твердый, упругий, течет, кончил, кончать, глубокий, возбужденный, толстый, влажный, хотеть, скользящий, проникающий, набухший, дыра, ствол, палка, шланг, банан, введение, втыкать, яйца, засовывать, полоскать, рот, глотать, переть, обхватывать, заводить, лизать, вытащить, залезть, войти, выйти, разрабатывать, шахта, тоннель, бутон, расширять.

Кроме этого, можно использовать слова и словосочетания «по Фрейду». То есть намеренно исказить слово так, чтобы оно очень двусмысленно звучало. Примеры: «Я буду драть тебя с собой в разные интересные места», «я хочу с тобой пообаться». Второй случай отлично подходит для переписки в сети – всегда можно сказать, что ты имел в виду «пообщаться», а не то, что она подумала.

С одной стороны, все просто. С другой стороны, все сложно. Чтобы тебе было понятнее, о чем идет речь и что со всем этим делать, ниже приведу пример двух весьма пошлых рассказов. Ради интереса прочитай один на заседании совета директоров, а второй в слегка трезвой и веселой аудитории. Оцени разницу.

История первая

Лучшее школьное сочинение на тему «как я провел лето». Ученик Вася Сидоров написал сочинение на пятерку. И я сейчас его вам прочитаю.

Хорошо иметь бабушку в деревне. Вместе с дедом она ухаживает за хозяйством. Благодаря этому хозяйство крепнет, растет и расширяется. Я люблю гостить у бабушки. Этим летом она научила меня общаться с телками. Угощать их травой, гладить их широкие, теплые бока. Когда телок выгоняли, на рассвете, дедушка брал меня на рыбалку. Всю дорогу дед рассказывал мне, как это делается правильно. От возбуждения дед слегка побрякивал. На обрыве вытащит свои принадлежности, пойдет по колени в воду, разматывает леску, насадит приманку и опустит червя в воду. Я возбужденно слежу за ним. Затаив дыхание, дедушка делает дело.

Мы возвращались с рыбалки уставшие, но удовлетворенные. Бабушка в это время с утра до вечера торчала в огороде. Косила и сушила траву, дергала морковку, квасила огурцы и капусту. В хозяйстве бабушки и дедушки полно яиц, потому что у них есть куры несухи. Лето уже закончилось, но я все еще вспоминаю проведенные каникулы. Большие и влажные глаза телок, которых гоняли бабушка с дедушкой, удовлетворение от рыбалки, петухов, которые гоняли кур по двору.

Автор – Надежда Шилина.

История вторая – «Душа и голуби»

Наша история начинается с эпитафии... С эпитафа!

«Душу прекрасные порывы, как завещал великий Пушкин. Ах, знали б вы, как некрасивы, задушенных порывов тушки»

Это лето я провел просто замечательно. На дворе стояла теплая, влажная погода. Стоило выйти на улицу, как под ногами начинало хлюпать, и засасывало по самое колено. В это время ко мне во двор залетел дикий голубь. Вообще, я люблю, когда ко мне заходят друзья. Это было просто чудо. Мне вспомнились слова отца, у которого я однажды спросил:

–Папа, а голуби есть?

–Да, сынок, это просто фантастика! – ответил отец.

Стойкость этого чуда поразило мое воображение. Ощущение его проникло в самые укромные уголки моей пульсирующей души. Это было похоже на то, как однажды один мой друг, Джон, финансовый а.. анал... аналитик, который рассказывал мне о том, что в его родном городе, далекой Одессе, жил один крепкий старик. Слепой. Он носил простое украинское имя. Звали его Пью. Тем он и кормился.

Тут ход моих мыслей был прерван. Меня кликнули, кликнули мышкой по мохнатому подбородку. Мышка слабо застонала, пискнула, и откинулась. Да, действительно люблю друзей, подумал я. Один из них, Мишка, всегда был со мной с самого детства. И, когда мне что-то не давалось, он всегда был под рукой. И я мог поговорить и поиграть в игры, знакомые нам с детства. Тогда я чувствовал, как у меня поднимается настроение, крепнет, и наливается уверенность в себе. К сожалению, в последнее время, мое настроение не достигает такой высоты, какой бы мне хотелось.

С этими грустными мыслями я встал, раздвинул шторы, и открыл окно. Жизнь прекрасна, подумал я, и лето согласилось. Тут запахло снежком. Снежок, мой большой, пушистый пес, упругой и уверенной походкой вошел ко мне в комнату из душа. Он преданно тявкнул, и прыгнул на меня, завалив на диван. Диван коротко всхлипнул и принял меня в свои мягкие, бархатные объятия. И тут лето подошло к концу.

Авторы: Филипп Богачев и Михаил Ширин.

История третья, очень советская

Неужели из-за масти

Мне не будет в жизни счастья?

Я обижен злой судьбой...

Ах, зачем я голубой.

Отыскать хочу я друга,

Но одно пока лишь ругань

Слышу всюду за собой.

Ах, зачем я голубой!

Что еще для счастья надо?

Чтобы друг был верный рядом.

Если всеми ты любим,

Быть неплохо голубым!!!

Это не то, что вы подумали. Это песня из мультфильма «голубой щенок».

Выводы

С одной стороны, навык рассказывания двусмысленностей достаточно специфичен. С другой стороны, он отлично дополняет собой бредогенератор, позволяя вести разговор на любые темы так, чтобы свести эти темы к сексу. В качестве тренировки я могу рекомендовать тебе написать три или больше текстов, похожих на то, что ты прочитал немного выше. Потренируйся в написании, а потом тренируйся их рассказывать так, чтобы люди не вставали с диванов, пока не посмеются в течение двадцати минут.

Ну а если твоя фантазия пока не настолько извращенная, как у некоторых мерзавцев (не буду показывать на себя пальцем), то найди в районной библиотеке подборку журнала «Мурзилка» за семидесятые годы. Раздел детских загадок дает мне источник здорового смеха на протяжении многих лет. Ну, посуди сам:

– Чтобы спереди погладить, надо сзади полизать (почтовая марка)

– Мы ребята удалые, ищем щели половые (тараканы)

– Ты помни его немножко, станет твердым, как картошка (снежок)

– У какого молодца утром капает с конца? (самовар)

– Беру двумя руками, сую между ногами (велосипед)

- В темной комнате, на белой простыне, два часа удовольствия (кино)
 - Волосатая головка за щекой гуляет ловко (зубная щетка)
 - Волос на волос, тело на тело, и начинается темное дело (веки)
 - Волоса, волоса, посередине колбаса (кукуруза)
 - Туда, сюда, обратно, тебе и мне приятно (качели)
- Надеюсь, этот минимальный джентльменский набор быстро отучит тебя быть джентльменом.

Глава 25. Рапорт

«Мы всегда идем исключительно навстречу своей судьбе, даже когда направляемся в уборную, на ходу расстегивая брюки, поскольку между двумя любыми точками расположенными на плоскости, можно провести одну, и только одну прямую, – господи, какие все-таки жуткие вещи можно вычитать в обыкновенном учебнике геометрии, какой уж там Стивен Кинг!»

Макс Фрай, «Мой Рагнарек»

Рапорт представляет собой одну из самых любопытных моделей внутри человеческого общения. Основная идея рапорта состоит в том, что комфортность коммуникации можно изменять, и обычно это делают в сторону улучшения комфорта. Было бы странно, если бы это было наоборот.

Определение: Рапорт – это процесс создания и поддержания комфортного состояния для обоих (или большего количества) собеседников.

Рапорт – это естественный процесс, возникающий сам собой как проявление доверия к собеседнику и выражение согласия с ним. Как пример, возьми общение со своим лучшим другом – вы, скорее всего, неосознанно, постоянно находитесь в рапорте. И так бывает постоянно – если тебе комфортно с человеком, то вы в рапорте, если вы в рапорте, то вам комфортно. Это очень хорошо работающая двусторонняя связь.

И что еще хорошего – установление рапорта можно и нужно тренировать. Как я уже писал, наше сознание и тело представляет собой единый, комплексный и целостный организм. И нельзя изменить телоположение, не изменив эмоционального фона, и нельзя думать о хорошем, скрючившись под столом. Тот же механизм работает во время установления рапорта.

Когда нам хорошо с человеком, когда нам комфортно, наши тела очень похожи по многим параметрам. Когда мы делаем тела похожими, подобными, нам становится с этим человеком комфортно общаться. Для чего это нужно? Ну, как тебе сказать. Приятно, когда девушка тебе говорит «Мы с тобой общаемся всего пять минут, а у меня впечатление, что я тебя знаю всю жизнь». Ты хочешь, чтобы при общении с тобой девушки чувствовали себя таким же образом? Внимательно читай эту главу.

Немного о раппорте в контексте соблазнения

Сама по себе подстройка разделяется на невербальную (без участия голоса) и вербальную. К невербальным видам подстройки относятся подстройка под дыхание, позу, жесты и мимику. Вербально можно подстроиться под голос, модальность и логический уровень. Начнем мы с самого простого – подстройки под позу.

Методика номер один – подстройка под позу

*«Она – Зеркало – тихо сказал мне
Джуффин. – Как и все дети Лойсо
Пондохвы, леди Теххи быстро становится
отражением своего собеседника. А уж их
знаменитый папочка был наилучшим из
зеркал. Самая сокрушительная
разновидность обаяния...»*

Макс Фрай, «Темная Сторона»

Собственно говоря, а для чего нужна эта методика? Подстройка дает тебе представление о том, что происходит у человека внутри, о его настроении и общем эмоциональном фоне. Абсурд? Ни в коем разе. Все очень просто, и основано на – «Сознание и тело – одна система». Если ты мне не веришь – проведи два опыта. Сядь на стул, согни тело к бедрам, охвати свои бедра руками и посмотри в пол. А теперь подумай о чем-то радостном и веселом. А теперь встань, потянись вверх,

подними руки, улыбнись, посмотри вверх, встань на носки – и подумай о чем-то печальном. У меня есть подозрение, что такие мысли в такой позе в голову не идут. Идут совершенно другие, и это не важно, какие именно. Для общего телоположения человека характерен вполне конкретный эмоциональный фон, что мы и узнаем, заняв, по возможности, похожую позу.

Сложно? Ничуть. Подстройка под позу – самая легкая в освоении и простая разновидность подстройки. Подстройка под позу может быть как прямая (правая часть тела – к правой части тела), так и зеркальная (правая часть – левая часть). Суть подстройки состоит в том, что ты принимаешь положение тела (позы) наиболее близкое к положению тела другого человека. Чем более точно ты это сделаешь, тем более явная будет подстройка. Самое интересное в этом виде подстройки – это то, что подстраиваться можно с малого, то есть, например, принять такой же наклон корпуса и наклон (поворот) головы, и постепенно приводить вашу подстройку под идеал.

Упражнение, которое поможет развить этот вид подстройки:

Тебе потребуется напарник. Соответственно, это упражнение вы делаете по очереди, то есть в один момент времени один является ведущим, другой – ведомым. Ведущий выбирает из своего опыта любое состояние, и, не называя его вслух, начинает создавать «скульптуру». Ведомый позволяет делать с собой все, что возможно (в разумных пределах), а ведущий передает его телу ровно ту позу, которая соответствует его представлению о состоянии. Когда ведущий решает, что поза создана полностью, ведомый прислушивается к

ощущениям в теле и называет то состояние, которое рождается внутри него. Если состояние названо верно – меняетесь ролями. Если нет – ведущий доделывает «скульптуру». Повторить минимум по пять раз на человека.

Методика два – подстройка под жесты

Этот вид подстройки более тонкий, сам по себе применяется довольно редко. Суть его состоит в том, чтобы присоединиться (еще один термин, обозначающий подстройку) к жестам другого человека, повторяя их. Не надо акцентироваться на точном копировании, достаточно общего направления жестов. Наиболее грамотным будет применять эту методику в сочетании с подстройкой под позу и дыхание. При чем, не обязательно подстраиваться под жесты человека, делая их одновременно с ним – это часто воспринимается негативно. Достаточно будет повторить его жесты, когда будет твоя очередь говорить.

Методика три – подстройка под мимику

«Когда она говорила с Агатой, черты лица удлинялись, становились тоньше, поворачивалась к Тимоти – и я уже видел профиль флорентийского ворона с изящно изогнутым клювом, а обращалась ко мне – и в моем воображении вставал образ, кого бы, вы думали? Самой Екатерины Великой»

Рэй Дуглас Бредбери, «Электрическое тело пою»

Мимика – это очень сложно. Достаточно сказать, что на лице человека более 100 мышц, каждая из которых может включаться в любой момент, создавая самые причудливые выражения лица. Подстраиваясь под мимику, вы получаете наиболее полное представление об эмоциях, переживаемых сейчас человеком. Подстройка под мимику – самая, на мой взгляд, сложная методика подстройки. Достаточно представить себе, каково подстроиться, например, под Джима Кэрри.

Для развития этого навыка домашних условий может быть мало, и лучше всего для начала развить пластичность лица. А это хорошо делается, например, в школах актерского мастерства.

Методика номер четыре – подстройка под дыхание

–Что, не дышишь? А как дышал, как дышал!

Из анекдота

Эта методика – переходная между невербальной и вербальной способами подстройки. С одной стороны, можно дышать и не говорить, с другой стороны – попробуй говорить и не дышать. Подстройка под дыхание включает в себя подстройку под частоту дыхания, глубину дыхания и интенсивность. Для подстройки достаточно дышать похоже на дыхание другого человека, постепенно калибруя подстройку и улучшая качество присоединения.

Важной особенностью этой методики является то, что возможно применять не только прямую подстройку под дыхание, но и перекрестную подстройку, то есть вдох-выдох человека отражать не своим дыханием, а движениями произвольных частей тела – например, покачиванием ладонью. Обычные сложности, которые возникают при подстройке под дыхание – это невозможность понять, как именно дышит человек.

Так вот, дыхание человека можно услышать, можно увидеть зимой пар от дыхания, или летом – движения ноздрей. Можно увидеть, как двигается грудь у женщины или живот у мужчины. Можно приобнять или положить руку на плечо, и войти таким образом в ритм. Вторая проблема – это слишком частое или, наоборот, слишком медленное дыхание человека, к которому требуется присоединиться. Это обходится дыханием через такт (он два вдоха-выдоха, вы – один, но в два раза глубже). Иногда имеет смысл подстраиваться под дыхание перекрестным методом – так называемое перекрестное присоединение к дыханию. Суть его в том, что в такт дыханию двигать любой другой частью тела – например, рукой. Это полезно тогда, когда дыхание другого человека физиологически для тебя неприемлемо (например, если твой оппонент – астматик).

Упражнение:

Опять требуется друг. Условия выполнения упражнения: вы садитесь рядом друг с другом, смотрите строго перед собой. Определите, кто будет ведущим, кто – ведомым. Задача ведущего – вспомнить любое приятное состояние, в котором ему удобно быть. Задача ведомого – быть вместе с этим человеком. Упражнение выполняется с закрытыми глазами, и чтобы не слышать

дыхание, лучше всего поставить достаточно громко медитативную музыку.

Методика номер пять – подстройка под речь

Это довольно просто, приблизительно после года практики на этой методике. Подстройка под речь включает подстройку под тембр голоса, скорость речи, глухоту и звонкость произношения отдельных звуков, и другие характерные особенности речи человека, например, употребление употребляемых этим человеком слов-паразитов, словесных предикатов, даже под молчание можно подстроиться.

Методика номер шесть – подстройка под модальность

Люди бывают разные – бывают аудиалы, визуалы, кинестетики. Для всех них характерно мышление в своей модальности, и входящую информацию они воспринимают тоже через свой фильтр. Логичнее всего говорить с аудиалом на языке аудиалов, с кинестетиком – на языке кинестетиков. Определить, к какой модальности относится человек, можно по сенсорно – окрашенным словам, движениям рук, направлению взгляда вдоль горизонта, темпу речи и сигналам глазного доступа. Сенсорно окрашенные слова – это слова, которые принадлежат к той или иной модальности. Ведь о любом событии можно рассказывать по-разному: можно говорить о «Ярких перспективах, блестящем будущем», можно о «Чувстве твердой уверенности», и даже можно о «Я слышу шаги, с которыми двигаются перемены». Научиться распознавать эти предикаты

относительно легко, научиться говорить не в своей модальности – сложнее.

Характерные восприятия сенсорных каналов для визуала:

Руки вверху, глаза смотрят относительно вверх, кожа почти бесцветная, быстрое, высокое дыхание в плечах, слабый пульс, относительно громкий голос, быстрая речь.

Характерные восприятия сенсорных каналов для аудиала:

Руки двигаются вперед и назад и часто касаются ушей, равномерное дыхание, одинаковый ритм и тон голоса

Характерные восприятия сенсорных каналов для кинестетика:

Рука двигаются ниже пояса, вес тела находится на правой ноге, двигаются пальцы рук и ног, глаза и голова наклонены вправо вниз, глубокое дыхание, голос глубокий, медленный.

Методика номер семь – подстройка под логический уровень

Логические уровни – это сложно, и в то же время легко. Уровни располагаются сверху вниз по системе:

Окружение (где, когда, с кем?)

Поведение (что делаю?)

Способности (Как делаю?)

Убеждения (Почему и зачем делаю?)

Ценности (что важно для меня? Какое состояние я сейчас испытываю в теле?)

Идентификация (Кто я?)

Миссия (Частью чего я являюсь?)

В скобках даны наиболее точно отражающие этот логический уровень вопросы. Теперь о том, как эти уровни используются: любую ситуацию можно описать с помощью любого логического уровня. Например, простое лежание на пляже можно описать как «Лежу на пляже, на берегу Черного моря, около пос. Витязево на лежаке в пяти метрах на юг от палатки с пивом», так и «Для меня очень важно раз в год отдыхать на курорте». Само собой разумеется, что для подстройки надо говорить с человеком о предмете разговора на одном логическом уровне. Часто встречаются другие названия этой методики – «подстройка под ценности, подстройка под убеждения». Но я считаю их частным случаем подстройки под логический уровень. Практически эта подстройка может выглядеть (быть озвучена, прочувствована) как «Вам нравится убивать людей с особой жестокостью? Мне тоже!»

Методика номер восемь – Золотой Шар

Одна женщина как-то узнала, что с помощью искренней молитвы можно двигать горы. Она пришла домой, где одна гора загораживала великолепный вид из ее окна. Она упала на колени и несколько часов истово молилась, а потом легла спать. Утром гора стояла на месте.

– Я так и знала! Сказала женщина.

Эта техника является лучшей для самостоятельного изучения в аспекте установления раппорта. Раппорт, который возникает после этой техники, будет очень сильным, и может существовать, даже если между людьми нет прямой видимости и на очень больших расстояниях. Единственное условие для применения «Золотого Шара» состоит в том, чтобы не говорить себе «это невозможно», а попробовать и посмотреть, что получится. Итак, что нужно делать, по шагам:

1. Определить человека, с которым ты хочешь установить раппорт.

2. Вспомни состояние, которое возникает от присутствия рядом с тобой старого друга, который поддерживает тебя во время твоих действий. Этот эмоциональный фон будет очень полезен для выполнения этого упражнения.

3. Во всех подробностях восстанови перед собой образ человека, с которым ты хочешь установить раппорт. Какая у него поза? Во что он одет? Как он двигается или неподвижен? Чем более детальным будет этот образ, тем более сильный раппорт ты сможешь установить.

4. Глядя на образ этого человека, создай максимально возможную подстройку, то есть сделай свое тело подобным образу – по телоположению, дыханию, движениям.

5. А теперь представь, как ты выходишь (или выплываешь) из своего тела, и проникаешь внутрь этого человека, как бы растворяясь в нем. Дай себе обвыкнуться в новом теле и посмотри на себя со

стороны, из тела другого человека. Просто ощути, насколько удобно тебе рядом с самим собой, и если что-то не так, ты можешь изменить свое тело до возникновения состояния полного комфорта.

6. Заметь, что состояние комфорта есть и оно полностью тебя/вас устраивает. И обрати внимание, на то, где в твоём физическом теле есть указатель комфортности вашего состояния. Обычно он имеет форму сферы или шара и располагается в области солнечного сплетения. Этот шар имеет двойную связь: когда вам более комфортно, он увеличивается в размерах, и если ты его мысленно увеличишь в размерах, комфортность общения сильно возрастет.

7. Убедись, что шар работает, то есть поиграй его размерами и обрати внимание на свои ощущения в теле. Все хорошо? Отлично, техника работает, возвращайся в свое тело и смело можешь встречаться с этим человеком. Ты даже представить себе не можешь. Насколько более комфортно вам будет общаться при встрече.

Эту технику можно делать даже в присутствии девушки, если вы, например, сидите в баре за разными столиками. После хорошего исполнения шара, у девочки могут явно проявляться признаки сексуального возбуждения, и тут самое время к ней подойти и начать беседу. И я очень рекомендую тебе практиковать технику «Золотой Шар» как можно чаще, чтобы научить свое бессознательное устанавливать раппорт невиданной силы автоматически.

Эту технику придумал Том Виццини, я ее немного модернизировал по моим представлениям.

Присоединение и ведение

Все, что писано выше, служит одной цели – вы присоединяетесь к человеку. Присоединение – великая сила, но требует громадной практики в развитии этого опыта. Но ради чего ты все это будешь делать? Да, с одной стороны, ты добиваешься, таким образом, возрастания комфорта внутри вашей коммуникации. Но это еще не все.

Основа раппорта состоит в механизме, который называется «Присоединение и ведение». Присоединившись к человеку, создав достаточно сильный раппорт, ты можешь потом вести коммуникацию в нужном тебе направлении. Очень важно понимать, что в хорошем раппорте нет ведущего и следующего, есть совместное действие.

Я понимаю, идея постоянно вести в коммуникации очень привлекательна, но именно внутри хорошего раппорта есть интересное перетекание состояний. С одной стороны, присоединение – вещь мутная. С другой стороны, это первая фаза ведения, точно так же, как и ведение является первой фазой присоединения.

Только в очень хорошем раппорте возникает специфическое ощущение гармонии, когда все равно, кто ведет, а кто следует. Вы просто вместе делаете одно дело.

Проблемы

Основная проблема в тренировке качественного раппорта – твой собственный мозг. Почему? Все просто. Прочитав эту статью, ты, скорее всего, захочешь сделать и устанавливать раппорт сразу по всем параметрам. Это

нормальное желание, но ты перегрузишь свои мозги кучей ненужной в данный момент информации.

Вместо того, чтобы думать и разговаривать, ты будешь загружать мозг всякой ерундой типа телоположения или логического уровня в разговоре. Замечу, что именно в разговоре. Во время беседы надо беседовать, а не думать про аспекты раппорта.

Желательно тренировать установку раппорта строго последовательно. И пока не довел до автоматизма один навык – не стоит браться за следующий инструмент. Да, это долгий путь, но именно он дает результат. Более быстрый путь называется «Тренинг».

Заключение части

В этой части я, надеюсь, открыл для тебя очень много нового и интересного в соблазнении женщин. И очень надеюсь, что применение этих методик поможет тебе сделать ровно то, что ты хотел сделать в своих самых смелых фантазиях. Я просто хочу обратить твое внимание на простой факт, который, с одной стороны, всем известен, а с другой стороны, часто игнорируется.

Самое важное после прочтения этих техник – их отработать, чтобы они ушли в область неосознанного знания. Только тогда они обретут действительно сокрушающую силу и невероятную полезность. Тогда получится именно то, что есть эффективный соблазнитель, тогда ты будешь человеком, который есть личность и который в случае необходимости и для определенной цели использует нужную технику. Я не желаю тебе стать человеком, у которого техники стоят не первом плане, а его личность – на втором. Помни про это.

Часть 5. Мужская сексуальная привлекательность (теория 100 баллов)

Глава 26. Понятие сексуальной привлекательности мужчины

Немного о том, как происходит выбор сексуальных партнеров в нашем обществе. Мужчина предлагает, женщина выбирает. В очень редких случаях происходят другие варианты. В общем, традиционная ситуация – женщина выбирает для себя самого лучшего мужчину. Разумеется, по ее шкале ценностей и по совокупности ее личных тараканов. Почему? Потому, что если давать всем, кто захочет, давалка быстро кончится. Это естественный механизм отбора мужчины.

Вся структура нашего общества состоит из тех или иных пирамид. Армия, государственные структуры, структуры практически любой крупной организации представляют собой пирамидальную модель. Основа пирамиды – простые люди, рабочие лошадки. На вершине пирамиды – несколько слонов. Внизу пирамиды очень и очень много места, на вершине пирамиды – чаще всего один человек. Теперь подумайте над тем, какого мужчину предпочтет женщина:

А) курьера-рассыльного или продавца громадной розничной сети, над которыми находится девятьсот начальников один крупнее другого

Б) хозяина и директора пусть относительно средней (человек 120), но все равно достаточно преуспевающей компании

Я думаю, что относительно востребованная женщина предпочтет второй вариант. Что-то мне подсказывает, что такой выбор происходит в подавляющем большинстве случаев.

Таким образом, женщина осуществляет одну из самых важных проверок своего нового потенциального мужчины – это проверка на социальный статус. Чем выше социальный статус, тем с большей вероятностью она примет его предложение на секс. И чем выше социальный статус, тем меньше потребуются брачных игр для этого самого секса. Кстати, такие пирамиды и законы есть не только у людей. Вернее, далеко не только у людей. Этот механизм выбора самкой самца встречается практически во всем животном мире. Мы тут не оригинальны. (Подробнее об этих механизмах читайте у Лоренца и Бейтсона, немного у Аронсона).

Разумеется, что некоторые критерии выбора делаются неявно и по твоим внешним данным. В них входят твой внешний вид, манера поведения (конгруэнтность), твоя одежда и твои игрушки.

К твоему внешнему виду относится, в первую очередь, состояние твоего организма. Состояние зубов, волос, количество жира, осанка, мускулатура, прическа. По сочетанию этих факторов производится первая оценка, которую грубо можно описать как «здоров или болен». То есть, среднестатистическая сферическая

женщина в вакууме скорее предпочтет более здорового мужчину менее здоровому (больному) человеку. Опять-таки, этот механизм выбора присущ практически всем млекопитающим. Сам посудите: какой женщине нужен мужчина, который отбросит свои коньки через неделю после рождения ребенка?

Следующий тест проходит твое поведение, или твои внутренние состояния. Тут оценивается твоя уверенность в себе, уверенность в своих правах как мужчины, адекватность твоего поведения.

И еще один тест, завершающий «молчаливую оценку», проходит твоя одежда и твои игрушки. Про одежду очень много писано и переписано, под игрушками понимается всякая мелочь, начиная от часов, кончая машиной.

Все эти оценки делаются очень быстро, чаще всего в первые моменты знакомства, в те самые пресловутые 15 секунд, когда складывается впечатление о человеке. На этом этапе ты можешь как заработать призовые баллы по совокупности параметров, так и потерять все что было, есть и будет.

А вот следующий этап женских проверок происходит целиком и полностью с твоим участием на этапе знакомства и общения. На этом этапе ты можешь либо запороть все проверки к едрене фене, либо поднять свой статус в глазах женщины на достаточно большую высоту. На этапе общения обычно происходят проверки на твое место в социальных пирамидах, на твою сексуальную привлекательность, на твою уверенность в себе и своих правах. Все эти проверки происходят в виде простых вопросов со сложными подтекстами. Все женские вопросы более или менее стандартны, и эти

вопросы задаются женщинами даже без осознания того, что она делает эту самую проверку. Так что не стоит на вопрос «Сколько у тебя было женщин» отвечать «С какой целью интересуешься?» – не поймут. Как и все законы и банальности этого мира, эти проверки можно использовать на пользу себе.

Как я уже писал выше, вся наша жизнь – это пирамиды. И внизу места много, вверху мало. Женщин, разумеется, интересуется мужчина, стоящий во главе своей пирамиды, или у вершины. Политики высокого залета, разные звезды и прочие известности, богатые персоны и прочие властные люди. Понимание этого закона поможет тебе заинтересовать девушку, затратив гораздо меньше усилий, чем просто так.

Основная стратегия в разговоре на тему твоего социального статуса проста. Тебе достаточно просто «зависеть» свое место в пирамиде, или создать свою пирамидку. Одно правило, которое тебе поможет в таких завышениях – ты предоставляешь факты, девушка делает выводы сама.

Твой социальный статус в глазах девушки чаще всего связан с твоей работой. На этих моментах встречаются многочисленные запорки, которые портят нам жизнь, и мы этого даже чаще всего не замечаем. Разумеется, что девушка поинтересуется и твоей работой. И ты честно ответишь, что работаешь студентом, зарплаты нет, живешь в деревне Кукуево. И все, разговор окончен.

Теперь мы возьмем модели социальной пирамиды. Студент – никто. Без денег. И даже без квартиры. Про то, как обычно одеваются студенты, я даже говорить не буду. Студенты чаще всего представляют интерес для

студенток. Для «продвинутой» девочки с амбициями студент не подходит.

Таким образом, получается, что женщина оценивает мужчину. Это не сознательная оценка с тестами на восемьсот страниц, это глубинные механизмы оценки, даже инстинктивные. Если взять шкалу оценки вида «дам – не дам», то ее можно условно разделить на 5 параметров.

1. Внешний вид
2. Внутренние состояния
3. Место в пирамиде
4. Что ты говоришь
5. Как ты говоришь

По каждому параметру ты можешь набрать максимум 30 баллов. Итого, у сферического идеального мужчины в вакууме, есть возможность набрать 150 баллов – более, чем достаточно. Но это у сферического мужчины, идеального, и в вакууме. Который хранится под стеклянным колпаком в Парижской палате мер и весов.

Таким образом, даже если ты идеально говоришь, у тебя великолепный голос, но внешний вид бродяги, состояние трупа и статус безработного, то твои шансы крайне малы. Считай сам – 30 плюс 30. Уже 60, хорошо. Но это только по первым пунктам, которые сильнее всего развиты. А по остальным графам оценки ты набираешь по 5, максимум 10 баллов. Чуть-чуть не хватает, обидно, но... «давай останемся друзьями».

Теперь другая ситуация – голос, разговор, и состояние подняты до 22, внешний вид 20, место в

пирамиде 15. Это реальные параметры, которые вполне достижимы обычным мужчиной. Разумеется, что для каждой женщины эти оценки весьма субъективны, но нечто общее очень даже есть. Например, то, что женщины любят уверенных мужчин (внутреннее состояние) и состоятельных мужчин (место в пирамиде, настроение, внешний вид). Еще одна тонкость – для каждой отдельно взятой женщины существует отдельно взятая шкала оценок, в которой может быть главным только один параметр. Или, говоря на русском языке, развивать надо и строго надо абсолютно все, что ты можешь в себе развить.

Интересную иллюстрацию этой теории можно найти во многих источниках. Например, у Аронсона проводится описание следующего эксперимента. Была взята большая группа девушек для теста. Каждая девушка получила в свою очередь оценку своей привлекательности. Девушкам предлагали определить, будут ли они встречаться с молодым человеком престижной, средней и малопривлекательной с финансовой точки зрения профессии. Так вот, более привлекательная девушка выбрала для себя представителя престижной профессии и отвергала представителей средней и низкой группы. Менее привлекательные девушки тоже отвергали представителей наименее престижных профессий, но в случае со средним вариантом вступал в действие фактор внешней привлекательности! То есть, у более красивых девушек предъявляются однозначно более высокие требования к мужчинам. У менее красивых девушек эти требования занижены.

Дополнительно из своего опыта хочу заметить, что у каждой цели из этих 5 параметров выстраивается СВОЯ пирамида. То есть одной важно следующее: Красавчик +

(богатый и уверенный) + (да как разговаривает пофигу). Другой нужен Директор + (подвешенный язык) + (уверенный, ну и внешний вид чтобы не как у обезьяны). Так что тут угадать и понять, что конкретной женщине нужно, нельзя. Вообще. Можно только стремиться улучшать все свои параметры, причем до максимума, который ты можешь себе позволить.

Глава 27. Внешний вид

Часто за злобными техниками НЛП мы забываем о том простом тесте, который мы проходим каждый раз, когда знакомимся с женщинами. Этот тест мы проходим всегда и всюду, независимо от нашего желания. Это тест на то, как мы выглядим. Этот тест мы проходим в самом начале знакомства, еще раз повторю. В те самые первые пару секунд, когда на нас смотрят женщины, они складывают на встроенном калькуляторе стоимость и качество тех вещей, которые видны, в последствии добавляя или вычитая призовые очки за те вещи, которые являются их взору позднее.

И сразу несколько плохих новостей. Первая состоит в том, что любая женщина обладает встроенным калькулятором стоимость твоей одежды и твоих аксессуаров. Это устройство включено в стандартную конфигурацию, это так. Мы ведь хотим иметь хороших, красивых, ухоженных и со вкусом одевающихся девушек. И получается, что они очень хорошо осведомлены – сколько это стоит, хорошо выглядеть. И как это просто, выглядеть «никак».

Вторая плохая новость состоит в том, что дешевую и китайскую одежду можно отличить от фирменной одежды с первого взгляда. Причем моментально. И

женщины это умеют делать. Это не значит, что нужно покупать все САМОЕ дорогое. Отличить по внешнему виду качество Лагерфильда от качества Baumler достаточно сложно. Отличия минимальны, в основном касаются материалов. Хотя первое в нашей стране стоит раза в два дороже, чем второе. Цена и качество в фирменных вещах возрастают нелинейно – и не совсем обязательно, что очень дорогая вещь на порядок лучше, чем просто дорогая. Важно найти свою золотую середину.

Третья новость состоит в том, что женщина, которая следит и ухаживает за собой, любит (и даже ценит) то же самое в мужчинах. Так что ухаживать за собой надо и нужно. Даже если это лениво и требует нечеловеческий расход времени.

Природные данные

Это была очень обаятельная улыбка. В тридцать два гнилых зуба.

Из разговоров

Это то, что не покупается в магазине. А покупается у очень дорогих специалистов за соответствующие деньги. Природные данные – это именно то, что говорит женщине «Болен или здоров». Это состояние твоей кожи, зубов, волос, ногтей, твоего мяса.

Кожа – за ней надо ухаживать. Ежедневный душ, конечно. Если проблемы с кожей – продается много косметических препаратов для мужчин в соответствующих магазинах. Если ты искренне считаешь, что мужчине для поддержания себя в порядке надо раз в день мыться водой с мылом, а раз в неделю посещать

баню, то могу тебя разочаровать. Это не так. Для ухода за собой требуется и время, и косметика. И причем, косметика не «Бутик Васи в переходе», а именно та косметика, что выпускается для мужчин. Тут есть все – и мыло для умывания, и кремы для лица и рук, и скрабы, и гели для душа, и многое другое. Кстати, хорошая косметика не обязательно стоит дикие деньги. Та же Nivea, например, представляет собой вполне средний уровень по ценам мужской косметики. Хотя есть фирмы, которые за 50 грамм крема просят нереальные сто сорок долларов. Пользоваться лучше всего линией косметики от одного производителя.

Ногти – стричь и любить. Если кожа в заусенцах – использовать раз в сутки специальный увлажняющий крем для рук и ногтей. Сам посуди, ну какой девушке нравится, если ей обкусанными когтями рвут колготки? Для ухода за ногтями существуют специальные маникюрные наборы, которые полезно иметь дома и брать с собой в поездку. Не знаешь, как ухаживать за ногтями? Сходи пару раз к мастеру маникюра, и внимательно смотри за его действиями. Можешь заодно спрашивать и выяснять, как ухаживать за руками, эти люди часто дают правильные консультации.

Волосы. Мыть, стричь. Причем так, чтобы шло именно тебе. Если не знаешь, какая прическа тебе подходит лучше всего, отдай себя на растерзание мастерам из пафосного салона за 50-60 долларов, а потом стригись так же в обычной парикмахерской. Ну, про перхоть ты и из рекламы знаешь – она твою привлекательность не увеличивает. Как и сальные, больные или просто страшные волосы. Есть проблемы – брейся налысо, например. К волосам так же относится прочая растительность на теле. Сильно выпирающие

волосы из носа и ушей тебе привлекательности никак не добавляют. Стричь или не стричь волосы на лобке, решай для себя сам, это слишком индивидуально, и для кого-то является весьма сложным выбором.

Лицо – ну, тут все ясно. Брейся или оставляй растительность, как тебе больше идет. Главное – чистая и гладкая кожа. Ведь морда лица твоего постоянно на виду. Если есть незапланированные бугры, прыщи и прочая хрень – ухаживай за кожей. Мой, мыль, старайся. При серьезных проблемах обращайся к специальному врачу со злобной кличкой «Дерматолог». В более простых случаях разок зайди к мужскому косметологу для консультации по поводу подходящих именно для тебя средств по уходу за кожей. В данном случае агентство ОБС (Одна Бабка Сказала) не тот источник информации, которому стоит доверять.

Зубы – Чистые, целые, белые. Есть дырки – к стоматологу. Хороший стоматолог и боль понятие несовместимое, гнилые зубы и красивая девушка тоже. Я вот тоже долго не ходил к этому страшному человеку, потом платил много денег. Экономь деньги, лечи по одной дырке в год. Это не так страшно и дорого, как ты себе представляешь. Если есть сомнения – за первичный осмотр обычно денег не берут. На самый крайний случай обращайся ко мне, порекомендую отличного стоматолога.

Тело – тут все просто. Пузо допустимо только крупным мужикам и мне. Когда 20 килограмм являются арифметической погрешностью. Если есть лишний вес – сбрасывай. Если мало мяса – качайся. И знай, что можно выглядеть либо тощим, либо стройным. Либо толстым, либо массивным. Сколиоз и другие страшные вещи в

наше время поддаются лечению. Хорошая осанка тренируется достаточно быстро, уверенная походка делается вообще за час. Люби свое тело, и оно ответит тебе взаимностью. И, заметь, в последней фразе не пропаганда онанизма, как могут подумать самые ярые пошляки. Я имею в виду, что тело может быть наполнено концентрированной энергией, которая просто сама выходит наружу, а может быть наполнено рыхлой жировой субстанцией, которая занимает даже мозги.

Одежда

Еще раз повторю, что главное правило в одежде – это чистота и опрятность. То есть если есть дырки на майке – ее на тряпку. Растянут ворот – туда же. Вообще не по размеру – подари другу. И в одежде мы пробежимся снизу вверх. Как обычно.

Обувь. Основное правило – идеально чистая. Благо, сейчас средство по уходу за обувью стоят сущие копейки. Не знаешь, как чистить – перед свиданием зайди на 15 минут в чистку обуви. Знаешь, как чистить – делай это каждое утро. Отмазки в стиле «оттоптали ноги в метро» будешь говорить девушке при встрече. Второе правило в обуви – по сезону. Не надо весной носить зимние ботинки, летом – демисезонные. Обычно хватает 4 пар обуви на весь год – зимние теплые, на меху, демисезонные, летние и кроссовки. Этого джентльменского набора хватит за глаза. И еще про обувь – особенно тщательно выбирай обувь. Именно она многое говорит о хозяине. Купи себе хорошие кожаные ботинки за 100-200 долларов, их хватит сезона на 3. И даже тогда они будут радовать глаз при должном уходе. И одно важное замечание из серии «фуфайку в трусы не заправляют». Так вот, легкую летнюю обувь носят БЕЗ

носков, это касается сандалий, шлепанцев и мокасин. В некоторых случаях кроссовки тоже.

Носки. Правила – идеально чистые, в цвет обуви или штанов, если они светлее. Розовые носки с черными ботинками и джинсами смотрятся отвратительно, и даже если тебе кажется, что это не заметно – ты ошибаешься. И еще про носки – на рынке их покупать можно, но с опаской. Единственное, что хорошо дополняет дорогую обувь – качественные носки. И еще. Как только появляется первая дырка – выкидывай, покупай еще. Штопаные носки – это еще ужаснее, чем просто дырявые.

Штаны. Если ты носишь брючные штаны, то со стрелками. Если не нравится портки гладить, то носи джинсы. Когда садишься, то одергивай штаны вверх, дабы избежать появления симпатичных таких пузырений в области коленей. Кстати, я встречал исключительно мало людей, которые умеют носить вельветовые штаны. Это так, для справки. Еще штаны надо покупать по росту, то есть до каблука ботинок, и по талии. Если мы говорим про джинсы, то фасонов джинсовых портков существует много. Есть джинсы для полных людей и тех, кто любит посвободней – это трубы. Для тех, кто любит джинсы в обтяжку – тоже. Вообще, меряй, и смотри. Что именно на тебе будет лучше всего сидеть. Дополнение: везде, где есть предусмотренное для ремня место, ремень обязателен.

Нижнее белье. Это вообще сказка. Представь себе, что ты, такой весь из себя элегантный, раздеваешься перед такой же элегантной дамой... И она видит трусы марки «Семейные» по колению в розовый горошек. УЖАС. Хорошее белье – это то, чем ты будешь радовать

девочку. Это то, в чем тебе удобно ходить. Это то, что можно спокойно показать. Хорошее белье стоит не сильно дороже носков. 10-20 долларов на пару, которой (при наличии 4-5 запасных пар) хватит на пару лет. И еще. Всегда помни: одевая утром белье, ты можешь вечером перед кем-нибудь доставать из него свой главный калибр. Ну, про то, что одну пару трусов носят один день, говорить надо, или и так все понятно?

Рубашки. Покупаются по размеру. Размер подбирается по 2 параметрам – охват шеи и рост. Между воротничком рубашки и шеей должен максимум проходить один твой палец. Рубашку надо гладить, носить по возможности застегнутой. Если есть пуговицы для удержания воротника, то застегивать. Очень хорошую рубашку можно купить за 50-60 долларов, хорошую за 30, обычную рублей за 500-600.

Футболки и майки. Чистые, опрятные. При малейшей дырке и растянутости отправляются в помойку. Если будешь покупать на рынке футболки по 150 рублей, они будут отправляться в помойку гораздо чаще, чем из плотного хлопка фирменные за 10 долларов. Про чистоту уже понятно. Маленькое дополнение: Все, что имеет разрез сбоку, в трусы не заправляют. Это в основном поло и некоторые модели футболок с воротником.

Свитер. Первая проблема со свитером – под него надевают футболку, или что-то еще, что выглядывает во всех возможных местах. Если ты не уверен, что это останется идеально ровно надолго, то не стоит надевать под свитер что-то вообще. Тонкий свитер носят на голое тело. Толстый надевают на рубашку, причем расправив воротник рубашки поверх свитера. Ужасно смотрятся на

свитере катышки шерсти. Их бреют либо машинкой специальной, либо бритвой банальной. Еще ужаснее растянутый в талии свитер, что создает при взгляде сбоку мысль о колокольчике. Настолько растянутый свитер выкидывают. В случае, если свитер совсем толстый и колючий, а рубашку носить не хочется – носи под свитером термобелье или обычное нижнее белье с большим вырезом.

Резюмирую: фирменные вещи служат дольше своих китайских собратьев, хотя обычно и стоят существенно дороже. В одежде допустимы 3 цвета, не считая черного и белого, и оптимальная гамма темный – светлый, с низу вверх. То есть черные ботинки, синяя рубашка. Носить всю одежду одного цвета можно только с очень хорошим чувством вкуса или явно одного дизайнерского дома. Если у вас скромные финансовые возможности, то есть замечательное время распродаж, когда фирменные вещи зачастую стоят ДЕШЕВЛЕ китайской ерунды. Или турецкого фуфла. Если совсем туго с финансами, то есть секонд-хенды, в которых ты за гроши можешь купить вообще дико эксклюзивную вещь, которой в Москве больше ни у кого нет.

И дополнение, важное: НИКОГДА НЕ НОСИ ЧУЖОЙ РЕКЛАМЫ. Это можно делать только тогда, когда это корпоративный стиль по работе, все. Сколько раз я видел молодых ребят в застиранных до дыр футболках с рекламой левых контор. Да, я понимаю – это халява, то есть даром. И пойми, что, нося чужую рекламу, ты показываешь абсолютно всем, что у тебя нет денег на одежду. Большие лейблы на пузе свидетельствуют скорее о подделке, чем о крутизне носителя этого ужаса. То же самое относится к бирке на левом рукаве пиджаков и пальто. Их спарывают сразу после покупки,

как и снимают наклейку с экрана телевизора. Ребята, уважайте себя. Носите чужую символику только тогда, когда вы осознанно сделали этот выбор. Это допустимо, когда вы носите одежду с символикой любимой спортивной команды, а не когда таскаете футболку ГЛАВГАЗТРАНССИБУРАЛМАШ.

Мелочь

Нет ничего важнее мелочей.

Шерлок Холмс

У мужчин есть такое правило – кто умрет с большим количеством игрушек, тот выиграл.

Френк Фарелли

Тут я рассмотрю кратко о той мелочевке, которую мы постоянно таскаем с собой, и которая тоже влияет на то, как нас воспринимают окружающие. Как и все остальные советы, эту часть ты можешь молча игнорировать.

Галантерея, в смысле кожа

Ремень – обязательно под цвет обуви. Обязательно настолько фирменный, насколько ты можешь себе позволить. Очень раздражает, что каждый гопник в районе имеет ремень от Hugo Boss, о чем говорят более чем многочисленные надписи на его пряжках и по окружности. Так вот – фирменные ремни на рынке НЕ продаются. Они продаются там же, где и джинсы или там же, где верхняя мужская одежда. Хорошую кожу делает Ferre, Neri Karra, Petek, Matras. Стоимость брючного

ремня от 30 до 100 долларов, джинсовый ремень стоит от 50 до 200. Разумеется, что они бывают всех возможных размеров, и, если что, тебе его укоротят ровно под тебя в том же магазине. Кстати, брючный ремень под джинсы не надевают, ровно, как и наоборот. И на фирменных ремнях название марки пишется мелким шрифтом изнутри ремня, очень редко на пряжке. Хорошо подогнанный под твою талию ремень застегивается ровно на третью дырочку из пяти.

Бумажник. Это такая штука, которая позволяет потерять все деньги сразу. Так вот, что меня больше всего удивляет, так это то, что китайская подделка под, например, Ferrer, стоит на 20 процентов дешевле оригинала. Для примера – на рынке 700 рублей, в бутике 950. Сделайте выводы. И еще – не стоит с собой носить в бумажнике вообще все, что туда можно впихнуть. 25 дисконтных карт оставь дома, тебе каждый день нужно от силы две. Остальное можешь взять, когда будет необходимость. Единственная вещь, которая в бумажнике может быть (кроме денег, пластика и фото мамы) – это презервативы. Все.

Брелок. Такая штука, которая позволяет потерять все ключи разом. Кожа от фирмы стоит даже дешевле, чем на рынке. Для примера – Petek стоит рублей 120. Вместо брелока можно носить ключницу.

Остальное, что может быть из кожи: Обложка для паспорта, визитница или чехол для твоих визиток. Барсетки остались в прошлом веке вместе с малиновыми пиджаками. Только в редких случаях они кому-то подойдут. В особо странных вариантах можно носить с собой кожаный футляр для сигар. Хотя, те, кто его носят, и так про одежду знают достаточно. И я еще пока не

нашел в открытой продаже такую интересную вещь, как кожаный футляр для презервативов. Если кто вдруг знает, где оно продается – дайте знать. Давно хочу купить.

И резюмирую: фирменная кожа всем своим видом указывает на то, что она фирменная. Разумеется, женщины это видят. Разумеется, что фирменный бумажник лучше, чем пластиковая штука непонятно от кого. Разумеется, что родная кожа служит дольше китайского дерматина.

Часы

Рация работает как часы! ... китайские...

Один старый советский фильм

–У тебя часы как-то не вяжутся с внешним видом.

–Ага. Они стоят раз в сорок дороже всей моей одежды.

Из разговора со Львом на семинаре РМЭС

В разговоре о часах мы начнем с самой страшной истины на свете. Часы нужны не для того, чтобы смотреть «а скока там времени?». Часы нужны для того, чтобы напрямую информировать окружающих о твоём социальном статусе. Время можно и на мобильном телефоне посмотреть. Часы являются, наверное, единственным в нашем обществе ювелирным украшением для мужчины.

Сразу забудь о часах класса «командирские» или разных моделях «Электроника». Первые были лучшими

во времена расцвета заката оттепели, когда других часов просто не существовало. Вторые пусть лежат в дальнем ящике твоего стола на память еще лет сорок, пока не станут диким антиквариатом.

Эталоном качества часов принято считать часы, сделанные в Швейцарии. И тут перед нами является полное многообразие нескольких тысяч (да, именно ТЫСЯЧ!) марок часовых фирм, которым забита эта маленькая страна. Существует множество фирм, которые выпускает очень приличные часы за очень умеренные деньги. Немного ниже расскажу о том, как на часах экономить.

Немного про условности. Часы на кожаном ремешке обычно носят под строгий вечерний наряд. Часы с металлическим браслетом более универсальны и подходят на все случаи жизни. Избегай ярких, кричащих часов, если это не дизайнерские и легко узнаваемые часы. Самое неудачное цветовое решение для повседневной жизни – это черное с золотым. К таким часам сложно подобрать одежду (я действительно именно так расставляю акценты). Часы с белым циферблатом наиболее универсальные под разные типы одежды. Еще можно поиграть с формой корпуса часов, подобрав ее под округлость твоего лица (круглые, бочки, прямоугольные). Цвет металлических аксессуаров (например, пряжка для ремня) надо подбирать в тон к часам. Рекомендую иметь минимум 2 часов, одни – для повседневной носки, другие – для официальных мероприятий. Список можно расширить спортивными часами и часами для особо парадных выходов. И очень рекомендую реально оценивать размер твоего запястья с размером часов. Шайба типа спортивных и навороченных часов будет весьма странно смотреться на запястье

окружностью 16 сантиметров. С другой стороны, на моем запястье (20 сантиметров) скромно смотрятся практически любые часы. И еще одна тонкость – часы надо носить немного свободно. То есть не обтягивать руку со всей дури, при этом, подтянув браслет так, чтобы часы не скользили от правой до левой руки без препятствий.

Покупать часы можно в официальных салонах часовых контор, за многие десятки тысяч рублей (тысячи долларов). Если у тебя есть такие свободные финансы, то подумай над тем, что норма прибыли в России на дорогие часы составляет минимум 100 процентов. Рекламу надо окупать, как ты сам понимаешь. Хотя есть и другие пути. Например, Интернет – магазины часов в России или за рубежом. И самая приятная новость состоит в том, что бывшие в употреблении часы стоят от тридцати до сорока процентов стоимости новых часов, при вполне приличном внешнем виде. Если ты можешь позволить себе потратить около тысячи долларов на часы, то лучше покупать бывшие в употреблении марки, получив вполне адекватные и узнаваемые в народе часы известной фирмы (причем, тебе никто не мешает называть ту стоимость часов, которая вывешена в дорогих салонах, ведь так?). Если твой бюджет ограничен сотней-другой долларов, то покупать лучше всего новые часы дешевых швейцарских фирм (в России очень раскручена компания Romansson, средняя цена часов – от 50 до 150 долларов). Что еще касается достаточно дешевых часов, то есть куча западных Интернет – магазинов.

Разумеется, что ни в коем случае не покупай подделки под эксклюзивные часы. Обычный человек даже не знает, кто такой этот Фрэнк Мюллер (средняя

стоимость часов от пяти тысяч долларов и выше), а тот, кто знает, увидит подделку на расстоянии десяти метров. До сих пор помню дикие сомнения в глазах одного парня в Питере. Я у него спросил простой вопрос «Это у тебя подделка под какие часы?» и так и не дождался ответа.

И еще немного о фирмах. В выборе часов на каждый день покупай то, что ты можешь себе максимально позволить. Я не знаю, что для тебя это будет – Patek Philippe или гораздо более скромный по ценам Lorenz. В качестве спортивных часов (часов для занятий активным отдыхом) я бы порекомендовал Casio серии G-Shock или что-то подобное. И если у тебя совсем скромные финансовые возможности, часы лучше совсем не носить. Помни, что счастливые люди часов не наблюдают. Или трусов не надевают, я уже точно и не упомяну.

И последний пункт, который очень похож на тот, что в разделе про одежду. Чужую рекламу носим только по работе или за деньги. Разные дешевые «рекламные» часы лучше подарить другу.

Мобильный телефон

Уже давно прошли те времена, когда мобильный телефон представлял собой что-то очень эксклюзивное и дорогое. Сейчас это обычное средство связи, вполне дешевое и достаточно популярное.

В мобильных телефонах есть достаточно четкое разделение на три класса – это «повседневные», «бизнес» и «имидж» модели. Первые телефоны нужны, чтобы звонить. Вторые дополнены кучей разных абсолютно не нужных каждый день функций и убийственной ценой. Третья категория, это телефоны класса пальцы веером – то есть то, что явно говорит о

количестве денег у хозяина. Первая категория стоит в пределах 100-150 долларов, вторая – около 400, третья начинается от 500 долларов за телефон.

Мое глубокое убеждение состоит в том, что телефон нужен только для трех вещей – звонить, вибрировать, и работать с SMS. Остальное нужно покупать только тогда, когда это именно необходимо тебе для прямого поднятия статуса. Так что именно тебе решать, что тебе иметь – простой аппарат за пятьдесят долларов или самые крутые пальцы в районе тысячи. Хотя скажу, что многие девушки ориентируются в стоимости мобильных лучше, чем иные продавцы этих самых мобильных в салонах связи.

Теперь о том, что с этим мобильным делать. Первый вопрос – куда его совать. Размещать телефон желательно так, чтобы он не был виден и был под рукой. Вариант на поясе? В чехле или даже кобуре, отпадает сразу. Вариант на шнурке на шее оставьте детям. В кармане штанов не всегда есть место, хотя я свой мобильный ношу в кармане для зажигалок. Остается куртка, пиджак, портфель и другие «труднодоступные» места. Предвидя вопли ленивых людей, сразу говорю – да носите телефон хоть на голове, если он вам каждую минуту нужен. Если вы делаете до десятка звонков в день, то так близко его носить не имеет смысла.

Теперь о звуке – включайте, черт побери, вибрацию в общественных местах. Особенно в кинотеатрах и других местах отдыха. Я вообще включаю звук только дома, когда телефон лежит на зарядке. Когда я ношу телефон с собой, я его достаточно хорошо чувствую.

Пару слов о гарнитурах – это полезная штука. За исключением абсолютно уродских беспроводных

гарнитур. Они висят на ухе и делают из тебя терминатора, но только в твоих представлениях. В моих представлениях эти гарнитуры уместны в автомобиле, но не при прогулке с девушкой. Опять-таки, если ты говоришь по мобильному телефону ЧАСАМИ, то можешь их носить. Ну, или в машине, что требуют правила дорожного движения.

И, для москвичей, маленькое дополнение. Номер телефона говорит о владельце тоже достаточно много. «Прямой» номер нынче стоит достаточно разумных денег, сопоставимых с парой десятков поездок в метро. Мелочь, а приятно.

Очки

Очки бывают двух видов – солнцезащитные и необходимые. Первые нужны для того, чтобы в летний день не ослепнуть на солнце, вторые нужны для постоянного ношения в случае проблем со зрением. Очки, как и часы, предмет повышенного внимания. От того, какие очки ты можешь носить, зависит впечатление от твоего внешнего вида. Очки могут как полностью испортить впечатление от тебя, так и подчеркнуть твою индивидуальность и добавить лишние баллы к внешнему виду и социальному статусу.

Разумеется, ни в коем случае не покупай подделки под марки и прочую белиберду в переходах метро и на рынках. Приличные солнцезащитные очки стоят от 50 долларов до 200, обычные очки около 300 долларов. Это цена за очки класса «очень хорошо». Эти очки будут при должном уходе служить по паре-тройке лет.

Если тебе кажется, что очки сидят плохо или подобраны не на тебя – проконсультируйся в хороших

салонах оптики. Людям там за это денег платят, за консультацию. И вообще, давать советы – их прямая работа. Разумеется, что покупать именно эту модель именно в этом салоне ты не обязан.

И, наконец, приколы. Наклейку со стекла снимаем, очки на голове как наушники не носим. Если очки не нужны – заведи в портфеле чехол или вешай на пуговицу рубашки.

Джентльменский набор

Я тут много распинался о разных сферических мужчинах в вакууме. Теперь пришло время говорить конкретно о том, «что где и почему». Далее будут даны конкретные примеры того, что тебе именно необходимо и дополнено тем, что тебе будет желательно. С примерами и ценами. Данные вещи использую сам, цены даны московские, обычных магазинов.

Где, что, почему

Итак, что и где покупать. В Москве это весь центр (ГУМ, ЦУМ, Охотный ряд, Атриум), где собраны фирменные магазины почти всего, что может потребоваться из одежды, галантереи и косметики. По поводу цен – ищи то, что тебе по карману. Одежда одинакового цвета и фасона совершенно у разных производителей стоит совершенно по-разному, цены могут отличаться буквально в разы. Потрать один раз выходные на тщательную экскурсию по магазинам. Если тебе кажется, что ты плохо разбираешься во всем этом, возьми с собой девочку из разряда стильных подруг и попроси тебя тщательно проинструктировать. Девочки

любят такие прогулки, особенно с мальчиками и для мальчиков.

Теперь по ценам, это для многих людей большой вопрос. Так вот, полностью одеться летом можно за 150 долларов, зимой за 350, хотя и придется побегать по магазинам. И потом постепенно докупать одежду, расширяя свой гардероб. Лично я откладываю каждый месяц по 50 долларов, и закупаюсь раз в полгода на распродажах централизованно и впрок. Цены падают в 2 раза, самое время этим пользоваться. Если есть денег немного больше, чем тут написано, то очень стильно можно одеться летом за 500-600 долларов, зимой около тысячи.

Выводы

То, как ты выглядишь, является прямым отражением твоего социального статуса.

То, насколько ты хорошо и правильно одет, очень сильно влияет на мнение о тебе. Встроенные калькуляторы у женщин работают четко и верно, давая точную оценку сумме, на которую ты выглядишь.

Чем лучше ты физически выглядишь, тем лучше для тебя самого.

Внешний вид – важный фактор, который стоит улучшать всю свою жизнь, и важно найти баланс между тем, что ты можешь себе позволить, и тем, что тебя будет отвлекать от самого процесса соблазнения.

И очень, очень важное замечание. Оно звучит так: «Лучше быть, чем казаться». То есть, не надо носить напоказ мобильный телефон 1875 года выпуска и яростно всем доказывать, что ты сравнивал его с топовой

моделью за полторы штуки, и эта модель оказалась полной ерундой. Пойми, что если нет денег на дорогую и статусную вещь, то пользуйся самой обычной. Только используй ее именно как обычную вещь, не надо подменять понятия.

Глава 28. Внутренние состояния

Вы таки думаете, что достаточно просто быть на месте в нужное время, и вам сразу дадут? Вы ошибаетесь, молодой человек. Для этого недостаточно просто быть – бывает покойник на своих похоронах. Вам нужно быть остроумным, добрым, креативным, вас должно переть, втыкать и колбасить. Вы хоть раз замечали, что чем вам хуже, тем меньше на тебя обращают внимание девушки? А если у тебя охренительное настроение, то на тебя глядят гораздо чаще, общаются охотнее, улыбок ты получаешь больше, и общение идет, словно само собой?

Очень хорошо. В НЛП такие состояния приподнятости, веселости, хорошего настроения, и просто отличные называют «ресурсными состояниями». Это состояния, когда ты в ресурсе. Соответственно состояния, когда тебе плохо и тебе все надоело, жизнь кажется дерьмом, женщины кажутся дурами, а солнце кажется фонарной лампочкой, над которым совершили насильственные действия сексуального характера, называются нересурсными.

Вообще, все наши действия и все наши поступки совершаются по двум мотивам, которые вполне просты. Первый мотив – мотив к сохранению, спокойствию. Второй мотив – мотив к развитию, улучшению себя. Часто встречаются обозначения этого механизма как

«мотивация ОТ» и «мотивация К». В первом случае, в случае мотивации от чего-то, люди действуют как угодно, им все равно, что делать – лишь бы УЙТИ от того, что им не нравится. И эти люди вообще не знают, куда они пойдут, что они будут делать и каков дальнейший план действий – им главное выйти из дискомфорта состояния. Это те люди, которые хотят ИЗБАВИТЬСЯ (уйти) от плохих эмоций. Это можно сравнить с человеком, который хочет выйти из этой комнаты, а куда он попадет, ему все равно – на улицу, в другую комнату или на кладбище. Это крайне мало эффективная стратегия. Гораздо, на многие порядки эффективнее стратегия движения К намеченной цели. Это стратегия, когда ты точно знаешь, чего ты хочешь, когда ты знаешь, как ты этого достигнешь и можешь позволить себе менять пути достижения цели в зависимости от текущего положения дел. И еще эффективнее двойная связка стратегий От-К. Это случай, когда ты знаешь, ОТ чего ты хочешь уйти, и ЧЕГО ТЫ ХОЧЕШЬ вместо этого. Иными словами, от чего и к чему ты идешь.

Тема внутренних состояний очень большая, и требующая большой работы над собой. С другой стороны, я считаю, что работа над собой, работа над своими состояниями, работа над своими навыками, дает наибольшую отдачу в плане «долговременных инвестиций». То есть однажды приобретенный навык всегда остается с тобой, потому что твое тело помнит, как это было для тебя, и тебе гораздо легче вспомнить то, что было, вместо обучения этому навыку с нуля.

Полезные галлюцинации

Ниже описаны эффективные и простые техники, которые помогут тебе изменить свое состояние во время знакомства с девушкой. Иногда бывают такие состояния, когда нам может быть плохо, у нас плохое настроение или недосып, когда что-то все просто идет не так. Или это может быть состояние, когда ты опасаясь негативных последствий знакомства – девушка на тебя явно неадекватно отреагирует, будет грубо разговаривать, пошлет ко всем чертям. Или что-то еще.

Ниже описаны простые, эффективные и работающие техники, которые помогут тебе в подобных ситуациях войти в более хорошее расположение духа, стать более энергичным, более спокойным или уверенным в себе. Или даст тебе возможность объединить все эти состояния в одно, сверхсостояние. Злобные НЛПерцы называют подобные состояния «ресурсными». Думаю, что я, как самый настоящий злобный НЛПерец, буду их так дальше и называть. Эти техники были составлены и придуманы мной лично на консультациях по запросу разных людей.

Эти техники основаны на НЛП, но использовать их может любой, независимо от навыков в НЛП или других техниках работы с состояниями. Описание простое, главное, что от тебя требуется – это тщательно следовать инструкции, и эти простые техники окажут на тебя воистину магический эффект, давая тебе при всей своей простоте невероятный запас ресурса. Очень важное дополнение – эти техники работают тогда, когда ты искренне в это веришь. Просто поверь и оно заработает. Для наиболее оптимальной интеграции этих

техник желательно и очень рекомендуется состояние транса, или самогипноза.

Энергетический кокон

Для создания этого кокона тебе потребуется спокойная обстановка и полчаса свободного времени. Требования к обстановке очень просты – ты должен быть один, и ты должен чувствовать себя как дома. Идеально подходит дом или спокойное, уютное местечко на природе. Для подготовки несколько раз прочти дальнейшую технику для четкого представления структуры. Во время выполнения, разумеется, что никаких шпаргалок быть не должно – ты должен быть полностью сосредоточен и погружен в себя.

Устройся максимально комфортным для тебя образом и закрой глаза. Подожди некоторое время, ровно столько времени, сколько потребуется до полного успокоения и создания комфортного для тебя спокойного состояния. Когда будешь готов, взгляни на себя со стороны, с расстояния приблизительно пары метров, главное условие – ты должен видеть себя со стороны, во всех подробностях и мельчайших деталях. Когда будешь готов, переходи к следующему пункту.

Представь вокруг себя, на расстоянии приблизительно пары сантиметров светящийся слой. Убедись в том, что он цельный и единый, и создан вокруг тебя полностью, без дырок и пробелов. После этого измени структуру кокона так, чтобы она могла быстро меняться в толщину, создавая более плотный защитный слой в нужное время в нужном месте практически мгновенно. Потом еще измени его структуру для того, чтобы твой кокон мог в моменты негативного

воздействия использовать «плохую» энергию как свой энергетический потенциал. Проверь работоспособность.

Дальше самая сложная часть – сделать так, чтобы твое подсознание само активизировало кокон в нужный тебе момент. Требуется навык работы со своими глубинными структурами. Все.

Вариант для создания этого кокона с использованием трансовых состояний: <http://mp3.rmes.ru/cocon.mp3> 10 мегабайт.

Зеркало

Эта техника в целом аналогична кокону и тоже используется в моменты дискомфорта общения. Особенность техники состоит не в «поглощении» негативного воздействия, а в отражении этого воздействия обратно. Обратите внимание – это не вы начинаете говорить в ответ на реплику собеседника, а ваше зеркало отражает негативное составляющее реплики обратно. Механизм создания зеркала полностью идентичен механизму создания кокона, и я просто укажу ключевые моменты.

1. Занять комфортное положение тела (в комфортном месте)
2. Расслабиться и успокоиться
3. Создать зеркало, убедиться в его надежности
4. Проверить работоспособность зеркала на примере негативного воздействия
5. Поручить подсознанию взять управление зеркалом на себя
6. Вернуться в жизнь.

Сразу скажу, что одновременное использование техник «Зеркало» и «Кокон» невозможно по целому ряду причин. Выбирайте для себя то, что вам наиболее оптимально подойдет. Решайте сами, что вам удобнее – использовать энергию нападающего для самого себя или разворачивать ее обратно?

Носорог

Существует известная шутка: «У носорога очень плохое зрение. Но при его весе это уже не его проблемы». И в каждой шутке есть доля шутки. Простая техника «носорог» поможет тебе создать специфическое состояние движения к цели, достигая поставленных задач несмотря ни на что. Представь себе асфальтоукладочный каток, который каким-то грешным делом занесло на вершину горы Арарат, и у которого вдруг сломались тормоза. Для этого катка не существует понятия дороги – нужную трассу он прокладывает сам. Так вот, тебе просто нужно представить себя носорогом. Ощутить свою тонну веса. Шкуру непробиваемую. Инерцию хорошую. Взять разгон и начать действовать.

Танк

Идея очень похожа на предыдущую – представь себя, пилотирующим танк Т-90 (или какой там сейчас самый крутой?). Под твоим управлением восемьдесят тонн боевого железа, пушка охрененного калибра, брони полметра. Дизель мощный, гусеницы землю держат хорошо. И внутри – ты. Все, начинай. Для более продвинутых ребят можно представлять себя внутри

боевого робота из сериала Battletech. Чего-нибудь на 100 тонн.

Президент

Эта техника нужна для начала разговора, в котором тебе требуется уверенность и хорошее движение к поставленному результату. Очень помогает при нересурсных состояниях начать разговор. Итак, представь себя в кабинете президента российской федерации. Представь себя президентом. Представь, как это выглядит, когда ты находишься в этом кабинете. Увидь за своей спиной флаг и герб нашей страны. Почувствуй, что в твоих руках находится управление всей страны, что за тобой – наша армия, все тактическое ядерное вооружение, 120 миллионов человек, которые доверяют тебе. Ощути все это, поживи в себе некоторое время. Потом встань, и скажи «добрый вечер...». (Идея – Андрей lookull, участник семинара РМЭС).

Высота птичьего полета

Для преодоления первоначальных тормозов при начале общения, полезно представить себя и девушку с высоты птичьего полета. Точки на земле. Представь, что ты видишь себя и девушку глазами пролетающего сокола, заметь, насколько пофигу тебе, как соколу, на эту девушку. И вперед! (Идея – Михаил Сурин, участник семинара РМЭС).

Картины из памяти

Одна из самых ядерных галлюцинаций, которые мне известны. Соответственно, одна из самых работающих. Итак, ситуация: ты глядишь не девочку, например, в

метро, и хочешь с ней познакомиться. Состояние твое при этом – полный швах. Дикий нересурс. Она уже и так и эдак тебе показывает, что одинока и свободна. А ты все никак. И тут начинается сама галлюцинация.

...Тебе уже за 50 лет. Ты достиг в жизни всего, ты миллиардер. Ты отдыхаешь на своем собственном острове в теплом море. Ты лежишь на пляже, наблюдая, как на голубы волнах прозрачного моря покачивается твоя шикарная яхта. С другой стороны острова у тебя стоит собственный авианосец и пара десятков судов сопровождения. Сзади тебя гигантский дворец, в котором может поместиться вся государственная дума, если тебе вздумается ее позвать в гости. Вокруг тебя бегают десятки прекраснейших женщин из твоего личного гарема, поднося по первому щелчку левой ноги холодные напитки. Все настолько хорошо, что ты даже не знаешь, что тебе делать. И ты начинаешь вспоминать от скуки, как когда-то давно, когда ты был молодой, в московском метро, ты видел девушку, но не решался к ней подойти. Интересно, чтобы произошло, если бы ты к ней подошел, познакомился, а потом встретился? И тут БАЦ! Как по волшебству тебя переносит на много лет назад, ты открываешь глаза, и видишь эту девушку, и ты находишься в том же метро... Все. Начали. (Идея – Дмитрий "amigas")

Окей, этого боекомплекта вполне достаточно для половины случаев из жизни. Используй на здоровье. Помни, что все твои ограничения живут только в твоей голове. И только от того, во что ты сейчас веришь, зависит твое текущее состояние. Женщина не знает, что ты думаешь. Она просто видит, как ты себя чувствуешь.

Так что ты можешь смело вести себя так, как если бы у тебя все в жизни было хорошо. Идей тут очень много.

Обойма техник НЛП

Эти техники нужны тебе, чтобы хорошо проработать свои состояния. Они все разные, и общее у них одно – они хорошо работают, легко используются, и делаются с нуля по описанию. Используй на здоровье, работай с собой.

Походка D.O.R.E.

Эта простая техника творит чудеса с обычными людьми. Результативность этой техники просто абсолютная. Эта техника меняет твое внутреннее состояние на более комфортное, изменяя твое тело. Сама техника основана на том, что наше сознание и тело суть есть одно целое, и меняя одно, мы меняем другое. Теперь по шагам, с комментариями.

Для начала тебе потребуется 2-3 друга, которые будут наблюдать за тобой и всячески издеваться в исполнении этого упражнения. Исходная позиция состоит в том, что вы находите место длиной метров 10-15, по которому ты будешь ходить.

1. Ты несколько раз проходишь по этой «дороге славы» своей обычной походкой. Твои друзья внимательно наблюдают за тем, как ты ходишь. Особенно внимание стоит обратить на «зажатости» в теле, то есть неподвижные мышечные группы, а так же на дисбаланс частей тела (одно плечо выше, колени смотрят в разные стороны, и так далее).

2. Следующий шаг самый просто и повторяется чаще всего. Тебе говорят на впечатления от зажатости, и

ты начинаешь прорабатывать эту группу по принципу максимум зажатости – максимум расслабления. Например, со стороны кажется, что плечи смотрят вперед. Ты сводишь плечи максимально вперед, делаешь проход по дороге славы в обе стороны, потом плечи отводишь максимально назад и снова идешь туда-сюда.

3. Ты делаешь небольшую встряску и снова идешь по дорожке, позволяя своему телу выбрать то состояние, которое наиболее комфортно. Я не знаю, насколько сильно ты удивишься, когда поймешь, насколько улучшается твое состояние с каждым проходом.

4. Повторяешь шаги 2-3 до полной проработки тела.

Эту технику можно делать и самому, по полной схеме, то есть проработке всех мышечных групп. Вот краткий список:

Плечи (вперед, вверх, назад, вниз)

Шея (во все стороны)

Подвижность рук (вперед, вбок)

Корпус (повороты в стороны при шаге, наклоны)

Тазобедренный сустав

Бедра

Колени

Икры

Стопы

Эта техника очень хороша – она одновременно прорабатывает твое состояние и то впечатление, которое ты производишь на окружающих. В книгах по НЛП часто встречается название «Походка с грацией и силой»,

«Походка могущества». Эту технику я настоятельно рекомендую к применению всем людям, независимо от того, насколько ты считаешь себя хорошим. Просто потому, что дает результаты независимо от твоего первоначального состояния.

Взгляд D.O.R.E.

Еще одна техника старушки Доры, направленная на изменение твоего внутреннего состояния, и, как следствие, впечатления, которое ты производишь на окружающих. Как легко догадаться из названия, мы будем работать со взглядом по структуре, близкой к предыдущей. Теперь по пунктам.

Исходная позиция – ты и твой друг.

1. Определи состояния, которые тебе хочется иметь в разговоре с девушкой (или несколько состояний).

2. Вспомни ситуацию в жизни, когда ты наиболее ярко и полно чувствовал это состояние.

3. Вспомни его наиболее полно – ситуацию, что ты видел, что слышал, как чувствовал (лучше всего это делать с закрытыми глазами). И немного усиль это состояние. И еще, пока не поймешь, что ты его чувствуешь очень хорошо, всем своим телом.

4. Потом представь, что это состояние излучается в мир через твои глаза и открой их. Твой друг расскажет тебе про свое впечатление. Если состояний несколько, повтори шаги 2-4, постепенно делая «коктейль» из состояний.

5. Запомни это состояние, можно его заякорить, чтобы легко получить доступ к этому состоянию в будущем.

Выводы

С помощью техник НЛП можно создать у себя очень полезное состояние, которое поможет тебе привлечь девушку. Если у тебя есть состояния, которые тебе мешают – смотри методики работы со страхами (даже глава специальная про это есть) и методику, которая называется «трехпозиционное описание» (глава «позиции восприятия»).

Глава 29. Социальные пирамиды

Еще один интересный, можно даже сказать «многоступенчатый» пункт в этапе проверок тебя женщиной. Этот пункт напрямую относится к теории рангов, к теории сверхчеловека и прочей социологии. Я описываю это гораздо проще. Вся наша жизнь представляет собой совокупность пирамид, в основании которой находится очень много людей, а на вершине – один, реже несколько человек. Для примера возьмем пирамиду государства российского. В основании находятся сто с лишним миллионов человек, глава государства (он же президент) один. Это типичный пример иерархии. Эта иерархия находится везде и всюду, и мы сами части иерархии и находимся на многих ступенях большого количества пирамид. Модель семьи – модель пирамиды в миниатюре, модель предприятия в 300 человек представляет собой более развернутую модель, с несколькими уровнями. И, разумеется, что женщины, при прочих равных условиях, скорее всего,

предпочтут тех, кто занимает в одной из пирамид более значимое место.

В нашей культуре можно четко разделить шесть разных пирамид, и люди, которые находятся вверху этих пирамид, представляют собой несомненный интерес для женщин. Теперь о самих пирамидах. Вот они:

1. Публичная власть.
2. Финансовая пирамида.
3. Сверхвозможности.
4. Физическая сила.
5. Личность (харизма).
6. Известность.

Скажу, что качества, необходимые для поднятия себя на вершину любой пирамиды, нужны примерно одинаковые. Но про это в другом разделе книги. А пока перейдем к описанию каждой отдельной пирамидки и пояснением, что к чему и зачем нужно про это знать.

Публичная власть

Патриции пригласили гетер и устроили оргию.

Из старого анекдота

Слово «публичная» в этой пирамиде применяется очень даже осознанно. Женщин интересует мужчина, которым она будет хвастаться перед подругами. А какой смысл хвастаться третьим тайным советником второго министра, который всем говорит, что работает дворником в Кремле? Публичная власть представляет собой полный набор «игрушек» – охрана, номера с триколором, крутые

машины и пьянки с гулянками, называемые партийными съездами. С такими людьми спят ради их связей. С такими людьми женщины общаются ради славы. Вернее, ради красного словца.

Таким образом, для получения всех этих игрушек и своего места в пирамиде, надо много пахать и делать нечеловеческие усилия. Если тебе 16 лет, то к 50 ты можешь стать уважаемым и солидным депутатом Государственной Думы Российской Федерации, и тебе начнут давать. Только к тому возрасту тебе это будет уже не нужно.

И теперь мы перейдем к другому важному феномену – женщины любят не только широко известных политиков. Но еще и тех, кто ко всему этому цирку причастен. Так что есть широкий простор для творчества – стать помощником депутата сельского совета, или завести знакомства в этой среде. Это очень просто – сказать, что ты пил водочку с дядей Жириновским, обсуждая его последнюю книгу о сексуальном воспитании молодежи. Данные мало проверяемые, а лишние баллы бывают очень полезны. Главное – знать меру. Не нужно говорить, что ты трахал проститутку с человеком, похожем на генитального прокурора – не поверят. Лучше несколько мелких упоминаний вскользь, между делом. Это придаст тебе лишний статус, причем, формально, ты ничего такого не говорил и не отстаивал с пеной у рта свое звание генерал-лейтенанта ФСБ. Ты просто сказал пару фраз. Это создает миф. Главное правило в создании мифа – уверенность. Второе – скрытность.

Финансовая пирамида

Открою это описание с одного старого и бородатого анекдота.

Смотрится в зеркало старичок. Росту низенького, на голове лысина, лицо словно изжевано, ножки худенькие, живот висит громадный. Потом оборачивается и видит в кровати шикарную обнаженную блондинку. Снова смотрится в зеркало. Снова на блондинку. Потом тяжело вздыхает и говорит «Надо же ТАК любить деньги....»

Типичный вариант, который иллюстрируется многочисленными примерами из нашей и западной истории. Один из самых явных вариантов – Анна Николь-Смит, дойная корова плейбоя, и ее 90-летний «муж». И таких примеров тысячи, как в одну, так и в другую сторону. Вы думаете, что муж Анны Смит был красавцем или там публичным политиком? Вряд ли. Я видел его фото. Старый пердун как есть. Так вот. Чем больше у тебя денег, тем больше эти деньги любят женщины. Надеюсь, что эту истину ты узнал еще до прочтения этой книги.

Разумеется, если ты готов потратить на одну девочку за вечер в ресторане долларов тысячи две, то у тебя все Окей. Надеюсь, что все мы там будем. А пока есть мы – простые парни, со вполне ограниченными финансовыми возможностями. У кого-то они больше, у кого-то они меньше. А женщин хотят все. И причем красивых и вкусных.

Таким образом, мы опять переходим к созданию мифа. Для того, чтобы женщина с той переспала, не обязательно давать ей много денег. Для этого есть

проститутки. Для того, чтобы с женщиной переспать, можно дать ей иллюзию денег.

Один из вариантов такой иллюзии состоит в банальном для исполнения, но сложном для понимания фактором нашей культуры. Просто пойми, что тратить деньги на женщину ты не обязан. И если ты потратишь за год на себя столько, сколько ты раньше тратил на женщин, твой внешний вид улучшится на порядок. Соответственно, это даст тебе несколько баллов по другой шкале и придаст много пунктов по этой. Во-первых, пойми, что ты НЕ ОБЯЗАН платить за женщину. Плати только тогда, когда ты этого ХОЧЕШЬ, а не потому, что так надо. Ты сразу привлечешь к себе внимание этим простым жестом. И усилишь внимание простой фразой «Я такой богатый не потому, что так много трачу. Я такой потому, что трачу деньги только на себя».

Второй фактор – пристроиться к пирамиде. Один мой хороший друг вскользь упоминает, что он сын банкира. Это и в самом деле так. Только вот папа много денег не дает, мой друг сам зарабатывает. Но вот простой факт, сказанный к месту, способен многое добавить. Например, так: «Ты кем работаешь? – Я сын банкира».

Третий фактор создания иллюзии – прохождение проверок. Про них немного ниже.

Сверхвозможности

Интересный вариант пирамиды. Для начала скажу такое интересное наблюдение: очень красивые, умные и продвинутые девушки часто действительно верят в гадания, магию и прочую ерунду. Окей, мы это

используем. Например, можно ответить на вопрос о своей работе «Я работаю гипнотизером». Это сразу вызывает повышенный интерес. Аналогичный случай часто наблюдается при использовании словосочетаний «гадаю по картам Таро и руке», «колдун в п+1 поколении», «маг», «порнорежиссер».

Разумеется, что во всем этом деле надо хотя бы немного разбираться. Для этого существуют многочисленные магазины по торговле эзотерическими прибабахами, среди которых много книг и атрибутики. Купи себе колоду карт таро, книгу по использованию и потренируйся недельку. То же самое касается хиромантии, космических каналов, рейки и многим другим вариантам. Отдельный плюс тебе будет, если ты все это дело будешь дополнять такими замечательными инструментами, как неопределенный язык и внушения (глава о трансе).

Еще раз. Сверхвозможности – это то, что выходит за рамки «обычного» для большинства людей. Причем, этими сверхвозможностями не обязательно обладать, достаточно говорить, что ты это знаешь. Женщины так устроены, что обязательно захотят проверить. Тут их и надо брать тепленькими.

Физическая сила

Женщины любят больших и сильных мужиков. На этом можно было бы и закончить, если бы все наши мужчины были ростом за 190 и весом за сто. К сожалению, не все такие маленькие, как я. Так что остается либо пойти в качалку на пару лет, либо создать миф. Либо стать профессиональным спортсменом в силовом виде спорта, что займет гораздо большее время.

Для начала, скажу простой факт. Большой, здоровый и красивый кубок стоит 200-300 долларов. Гравировка таблички еще 100 рублей. Делаем надпись «победитель всероссийского соревнования по хап-до-ки (написано специально с ошибкой) 1999 года». Что это такое, девушка, скорее всего не знает (я, кстати, тоже), но выглядит это КРУТО. Сделай фотографию с этим чудом и носи в бумажнике. И демонстрируй абсолютно случайно. Можно даже дома поставить.

Для тех, кто желает быть совсем крутым, еще один факт. На вернисаже в Измайлове значок Мастер Спорта России стоит рублей 200. Можно это купить, носить на пиджаке и уклоняться от расспросов. Мелочь, а приятно. С другой стороны, если ты не кабан как я, то придумай себе легенду проще. Например, мастер по силовому троеборью в весовой категории до 56 килограммов. Типа, штангист, только маленький еще.

Сразу расскажу о громадной, вызывающей рвотные рефлекс особенности нашего подрастающего поколения. Она состоит в демонстрации физической силы там, где ее отродясь не было. Чего стоят модные ныне футболки без рукавов на тощем как жердь мальчонке – ужас. Но еще ужаснее, когда он ходит, растопырив руки чуть ли не до горизонтали. Типа, широчайшие жмут. Так вот, так делать нельзя. Нет у тебя мяса – и не надо. Можно отыгаться на всем другом. Когда ты пытаешься продемонстрировать то, чего нет, это становится в несколько раз более заметным.

Известность

С эти все вообще просто. Достаточно стать «звездой», которую показывают по телевизору. Для

этого нужны такие мелочи – либо богатые родители, либо нетрадиционная сексуальная ориентация и выбитые зубы. И у тебя будут сотни молоденьких девочек, которые будут с радостью трахаться с самим тобой. Факт, попроще. У каждой более-менее известной группы, даже в формате «город в 10 тысяч человек» есть несколько поклонниц. У групп известнее есть «групппиз» – девочки, которые составляют гарем группы. Как говорил гитарист KISS – «если вы начали играть на гитаре не для того, чтобы укладывать девочек в постель, то вы наглый лжец».

Опять. Если ты не вокалист чего-нибудь слащавого и с телевидения, то дело швах. Можно просто пристроиться к мифу, ровно так же, как в случае с политиками. Пара фраз между делом, и все. Можно еще дать послушать целый диск японского индустриального нойза (например, mezbow). На вопрос «что это за ужас???» скромно заметить, что тираж этого диска в Японии составил 400.000 экземпляров, по всему миру около миллиона. И это написал ты. Главное, говорить это достаточно уверенно и конгруэнтно.

Личные качества

Это ровно то, что ты можешь в себе развивать с самого начала. Обаяние, харизма, умение разговаривать в аудитории и группе людей, привлекать внимание именно к себе, удерживать его и использовать в своих целях. Развитию этих навыков посвящено множество учебников, семинаров и тренингов. Например, эта книга и мои семинары.

Личные качества – это твоя эрудированность, это твоя способность к гибкому поведению, это твое чувство

юмора и твоя реакция на события. Это именно то, что именно тебя значительно выделяет среди множества твоих сверстников или коллег. И самый важный фактор твоей личности – это твоя успешность у женщины.

Я понимаю, что это звучит абсолютно бредово, читается с трудом и понимается сквозь скрежет зубовой, но... Женщины любят тех мужчин, у которых есть другие женщины. Они тебе никогда этого явно не скажут, ибо это секрет, который девушки познают сразу после первой менструации и помнят всю жизнь. Итак, чем больше у мужчины женщин, чем большей популярностью он пользуется у женщин, тем больше он привлекателен как сексуальный партнер. Понять этого нельзя. Это можно только использовать.

Проверки

Женщины интересные существа. По крайней мере, их коллективная бессознательная часть на удивление одинакова. И эта одинаковость проявляется, в том числе, и в проверках. Твоя реакция на проверки явно указывает на твое место в пирамиде жизни.

Не надо думать, что эти проверки женщины делают специально и с гнусными намерениями – вовсе нет. Они их желают из чистого любопытства и поддержать разговор. Только все они на удивления одинаковые. Итак, часть проверок, которые имеют прямое отношение к твоему месту в пирамиде жизни.

– С кем ты живешь? Где (в каком районе) ты живешь?

Этот вопрос подразумевает собой прямую проверку на твой социальный статус. Чем престижнее район города, тем, разумеется, лучше. Разумеется, что

состоятельный и состоявшийся мужчина в городе должен жить один и в своей квартире. Варианты ответов на первый вопрос – я живу один. Точка. Больше ничего не допускается. Даже если ты живешь с двенадцатью родственниками на пяти квадратных метрах, то для девушки ты живешь один. Ведь всегда есть квартиры на час или на компанию.

– А если я опоздаю?

Запомни – человек, занимающий высокое место в пирамиде, никогда не терпит опозданий. Он может опаздывать, другие нет. Ему можно. Так что на этот вопрос отвечать лучше всего в стиле «На сколько опоздаешь? Пятнадцать минут? Давай перенесем встречу на пятнадцать минут позднее»

– Кем ты работаешь?

Этим вопросом женщина спрашивает не твою должность, а твой социальный статус, в том числе и на работе. Поэтому ответы с точным указанием твоей профессии ей нафиг не уперлись. Ей интересно, сколько человек у тебя в подчинении. Наилучший ответ на такой вопрос это указание очень расплывчатой, но очень насыщенной должности. Например, «Я работаю директором (начальником). В моей фирме 150 человек». Если подобный финт ушами тебе не позволяет сделать совесть, то на этот вопрос очень желательно ответить метафорически, и, при этом, заинтересовав женщину. Например, если ты работаешь программистом на Delphi и пишешь что-то там для чего-то там, о очень хороший ответ будет «Я делаю неживое живым». Или, если ты работаешь в IT, ответь, например «Я тот, в чьих руках управление миром. Сейчас миром правит информация».

– Сколько ты получаешь?

Запомни, что любой прямой и точный ответ на этот вопрос является грубой ошибкой. И все потому, что у этой девочки наверняка есть друг, который ей говорил, что он зарабатывает больше. Или она слышала, что зарабатывают больше. Или вообще, ей покажется мало. Твоя цель – сообщить ей, что деньги у тебя есть, но не сообщать, сколько. Кстати, по моим наблюдениям, такой вопрос в Москве задают либо когда ты совершенно нейтрально выглядишь, либо когда очень плохо, но ведешь себя совершенно не подобающим для твоего внешнего вида способом. Так вот, вариант ответа на такой вопрос: Я зарабатываю достаточно, чтобы не думать о деньгах.

– В какой фирме ты работаешь?

Такой вопрос тоже бывает, хотя он достаточно редок. Тут главное не высказывать оценок фирме, то есть не говорить слов типа «известная, богатая». Вывод будет делать девочка, и хорошо, если она твою фирму знает. Если нет, говори область деятельности и количество человек, но один раз и останавливайся на этом. Вариант: «Ты где работаешь? – В фирме эники-беники-ели-вареники. Мы занимаемся золотом»

– Какая у тебя машина?

Тоже очень явная проверка на социальный статус. Есть понятия «крутых» и «не крутых» машин. Первые – это хорошо, вторые – плохо. На вопросы, которые тебе задает девочка в плане машины, можно отвечать уклончиво, например «я езжу с водителем». Или «большая, но не джип», а на повторный вопрос смело называть свою любимую марку. Кстати, если этот вопрос задается, например, в метро и ты ответил, можно

добавить, что днем по Москве это самый быстрый способ добраться из точки А в точку Б. Кстати, в ночных клубах или других увеселительных заведениях я всегда говорю, что слишком люблю пиво, чтобы самому ездить за рулем. Для этого есть такси.

Выводы

Все наше общество построено на пирамидах. Чем выше ты к вершине пирамиды, тем выше твой статус. Чем выше твой статус, тем больше ты интересен женщине. В случае быстрого соблазнения статус желательно сильно завышать, при этом оставаясь в рамках естественного состояния. В случае достаточно высокого статуса надо обратить внимание на другие части теории 100 баллов.

Глава 30. Как ты говоришь

Очень важный момент в общении с нашими красавицами – мы практически не отдаем себе отчет в том, как мы говорим. А зря, очень зря. Наш голос – серьезный инструмент, который может дать нам очень много дополнительных баллов в соблазнении женщин. Постановкой «серьезного» голоса занимаются путем долгих тренировок, причем в театральных школах-студиях. Ниже я напишу несколько простых приемов, используя которые, можно легко набрать десяток баллов по шкале «как говоришь». Разумеется, если ты раньше так не говорил.

Конечно, я совсем не настаиваю, чтобы ты начинал ходить по квартире, разговаривая с зеркалом и слушая записи известных ребят. Но подумай над простым фактом – чтобы соблазнить женщину, надо ей сказать хотя бы

«мяу» – а это уже юрисдикция голоса. Знающие люди мне скажут, что наш голос является проявлением внутренних состояний, и будут абсолютно правы. И кроме того, что важно развивать в себе внутренние состояния, их стоит шлифовать идеальным голосом, которая поможет тебе сильно продвинуться на пути задвигания.

Говори медленно

Одна из самых важных характеристик голоса – скорость. Так вот, тут за скоростью гнаться совсем даже не надо, ибо разговор с девушкой не есть передача данных на скорости. Твоя задача состоит в том, чтобы тебя поняли. И для этого тебе стоит говорить медленно, даже очень медленно. С большими паузами. Если ты с трудом понимаешь, что это – посмотри первую часть «Крестного Отца». Герой Брандо говорит именно так, как это нужно делать. Или послушай речи Брежнева, который поздний – он тоже говорил достаточно медленно. И дополнительный бонус – перед ответом на вопрос мысленно считай до трех.

Говори мало

Еще раз скажу, что девушек волнует буквально минимальная информация – она перечислена в разделе о социальных пирамидах. Все, что сверх этого – излишний шум. Еще раз напомню простой факт, что наша речь передает около одной пятой части информации, остальное наше тело. Поэтому больше внимания уделяй своему состоянию, а не потоку чуши, которую ты можешь произнести в минуту времени. Подкину еще одну идею – чем меньше говоришь ты, тем больше говорит она. А эти женщины любят говорить. И, когда она выдохнется, ее

можно будет брать тепленькой. Помнится, однажды, в ночном клубе, я «беседовал» с одной женщиной минут 15 или даже 20. За все время разговора я употребил несколько слов типа «ага, хорошо, правда, вот козел». И, кажется, она подумала что я работаю в той же отрасли, занимаюсь тем же делом и даже у нас есть общие знакомые. Я не стал ее огорчать.

Говори тихо

Помнится, однажды я увидел очень богатого и весьма старого человека. Мне запомнился один факт – когда он начинал говорить, все присутствующие наклонялись к нему, внимательно слушая. А почему? Потому что он говорит тихо, и если тебе надо его расслышать, то тебе надо приблизиться, а не ему орать. То же самое с женщинами – говори тихо, достаточно тихо. И если она не услышит, говори тихо, и ей на ухо, держа за талию. Потом посмотри на результат. И продолжай дальше. Одно важное дополнение – говорить надо тихо, и для каждого человека эта тишина своя. Оптимальная громкость твоего голоса будет такая, когда человек немножко прислушивается к твоим словам, но не переспрашивает каждую минуту «Ась?».

Говори из солнечного сплетения

У человека есть три основных резонатора (это то, что помогает воздуху звучать). Это грудная клетка, горло и череп. Очень часто мы говорим только с использованием горлового резонатора (говорим горлом). Это абсолютно нормально. Но если мы научимся говорить «грудным» голосом, то изменения, которые произойдут с реакцией окружающих, могут сильно потрясти. Как говорил Ричард Бендлер «Если вы будете говорить из

этого места, то ваши продажи вырастут втрое, а ссека будет столько, сколько вы сможете взять». Самая сложная задача состоит в том, чтобы говорить из грудного резонатора постоянно, а не раз в неделю по праздникам. Наше тело очень любит возвращаться в привычное русло само по себе, если новые навыки не тренируются постоянно. Так что тебе остается только ходить по дому и полчаса в день говорить сам с собой, записывая разговор и слушая запись для коррекции. У тебя все получится – достаточно пары недель тренировок.

Говори ритмично

Человек – невероятно ритмичное животное. Вся наша жизнь состоит непосредственно из множества ритмов, которым мы следуем, зная или не зная это. Лунные циклы и менструации, смена дня и ночи, музыка и стихи, ходьба и бег, танцы и медитации – все эти действия мы делаем по ритмам. И очень редко я вижу (вернее, слышу), как люди ритмично говорят. Хотя именно ритмичная, плавная речь есть ключ к тому, что тебя будут внимательно слушать, когда ты будешь говорить. Ты этого хочешь? Окей, начали.

Первый вариант построения ритмичной речи – создание собственного ритма. Для этого тебе на время надо стать простым репером. В смысле, научись говорить под музыку. Возьми любимую медленную и ритмичную мелодию и учись говорить так, чтобы на записи слушать голос, словно наложенный на музыку. Добейся эффекта студийной записи, а не «голос сам по себе, музыка фоном». Такая постановка голоса уже много значит. Но не все.

Для того, чтобы привлечь внимание группы людей, и, тем более, отдельной девушки, можно играть громкостью в ритме. Этим приемом часто пользуются учительницы и хорошие ораторы, чтобы привлечь внимание шумной аудитории, создать внимательное и тихое слушание. А прием прост до безобразия. Представь себе некую волну – и говори так же, постепенно повышая и понижая громкость голоса. Причем повышать и понижать можно как по предложениям, так и по слогам. То есть один слог в слове тихо, второй громче. Или одно слово громче (тише) другого. При достаточно хорошей практике, этим приемом ты сможешь держать внимание на себе достаточно долгое время.

Следующий пункт программы – трансовая пирамида с голосом. Суть состоит в том, что текст, который ты произносишь, режется на куски по 7, 5, 4, 3, 2, 1 слову и потом начинается снова. Под «режется» понимается пауза между отрывками. То есть ты произносишь первые 7 слов, делаешь паузу, 5 слов, пауза, и так далее. Такое построение речи, как ниже

Первый отрывок около пяти или семи слов

Второй около четырех слов

Третий три слова

Второй два

Одно

И дальше все начинается снова, по семь

Привлекает к тебе большое внимание и способствует внимательному слушанию твоего голоса.

И, напоследок, дам еще более мерзкий прием – он называется речевая аритмичность, то есть отсутствие

ритма. Тебе надо говорить фрагментами разной длины и вставлять в речь разной продолжительности паузы. (Вы помните, как говорил в своих выступлениях поздний Ельцин?) Все, человек тебя слушает, пытаюсь уловить ритм. Что нам и нужно.

Голос D.O.R.E.

А напоследок я дам тебе замечательный инструмент постановки голоса в домашних условиях. Как ты видишь, он называется «голос Доры». Дора вообще была веселой теткой – пела, танцевала, говорила и ходила так, что злобные НЛПерцы до сих пор обучают друг друга этим приемам. Суть этого метода состоит в раскачке твоего голоса и выбора тобой именно такого голоса, который тебя устраивает больше всего. Часто мы говорим именно так и таким образом только потому, что не умеем говорить иначе. Эта простая техника тебя научит делать со своим голосом поистине волшебные вещи. Упражнение желательно делать с другом, на крайний случай с магнитофоном. Это тебе нужно для обратной связи. По своему опыту могу сказать, что себя слушаешь совсем иначе, чем свой голос в записи. Итак, структура по пунктам.

I. Для начала тебе потребуется фраза для экспериментов, которую ты будешь произносить много раз подряд. Эта фраза должна быть не слишком короткой, но и не слишком длинной, около 4-6 слов будет в самый раз. Примеры из практики: «Поедем ко мне домой», «сегодня я тебя трахну». Желательно определить, где и кому ты хочешь эту фразу говорить.

II. Несколько раз произнеси фразу как есть, и пусть твой друг (магнитофон) запомнят произношение этой фразы. Именно то, как ты ее говоришь.

III. Потом ты произносишь эту фразу максимально тихим (но не шепотом) и максимально громким (но не криком) голосом. После этого, начинается самое важное. Ты должен расслабиться и дать своему организму выбрать наиболее комфортный уровень громкости. И это еще не все. Таким же образом, поиграй со следующими параметрами голоса:

Скорость

Слитность и раздельность отдельных слов

Тембр

Паузы между словами

Четкость (внятное произношение каждого слова)

Резонатор (грудной, горловой, черепной)

IV. Теперь твоя задача становится совсем простой – тебе надо объединить все эти параметры. Произнеси твою фразу, объединяя сразу все эти параметры, давая своему голосу свободно меняться. Если тебя не устраивает звучание, поиграй с теми параметрами, которые тебе кажутся недостаточно разработанными. Успехов!

Резюме

Наш голос – очень важный инструмент, незаслуженно забытый. Мы можем игнорировать те возможности, что нам дает наш голос, а можем потратить месяц на улучшение качества своей речи. С уверенностью могу сказать, что голос является одним из очень важных

факторов соблазнения. Как и все другие параметры, описанные в теории 100 баллов.

Для продвинутых людей сразу скажу, что именно такая постановка голоса характерна для трансовых состояний, то есть для введения человека в транс и дальнейшего использования этого состояния.

Глава 31. Что ты говоришь

Человек без книги, что птица без лошади.

Пословица республики Тува

Разумеется, что с женщинами надо говорить. Разумеется, что они тоже будут участвовать в вашем совместном разговоре, ближайший аналог которого – осторожная разведка намерений дипломатов двух страных государств. И на этом пути есть одна ошибка, которую совершали все мужчины, наверное, хоть раз в своей жизни – говорили не о том, о чем надо говорить. С женщиной можно говорить про все, чем угодно, даже о сусликах, но именно разговор о сусликах и соблазнение соотносятся, как телефон с компакт диском. Если тебя интересуют именно темы для разговора – то они написаны в «кулинарной книге», причем в изобилии. А мы пойдем дальше.

Итак, запомни основное правило в разговоре с женщиной – чем ближе разговор к сексу, тем быстрее у тебя будет с ней секс. При этом, фраза «У меня дома есть барабан, пошли, потрахаемся» – совсем немного не то, что требуется. Основной момент в разговоре с женщиной – нужно говорить не о том, как она трахается, а как это вообще происходит. Помни о простой вещи – если говорить о какой-либо эмоции или состоянии, то именно

это состояние или эта эмоция рано или поздно в теле будет происходить.

И ниже я дам несколько приемов, которые помогут эти эмоции вызвать, причем ненавязчиво, между делом и сами собой. За что и люблю. Кроме приемов на вызов состояний в этой главе находятся еще несколько стратегий на улучшение взаимопонимания и присоединения к девушкам.

Так пишут в журнале Космополитен

–О! Свежий Космополитен! Погоди минутку, куплю.

–У меня дома есть. Я тебе дам почитать.

Из разговоров с Мишей

Эта замечательная фишка придумана Мишей Шириным, моим партнером по проекту РМЭС. Суть фишки состоит в том, что можно сказать абсолютную ерунду, со ссылкой на журнал Космо любого мохнатого года выпуска. По своей сути это явная провокация с переводом разговора на нужное нам сексуальное русло. Кстати, читать для этого Космо совсем не обязательно. Пример:

– Я прочитал в журнале Космополитен, не помню точно номера, кажется, восьмой за 99 год, что девушка, которая носит белье разного цвета, подсознательно хочет секса в первый день знакомства.

– Я только вчера его перечитала от корки до корки! Там нет такого!

– Значит, это за 98 год (с улыбкой)

В свое время Вадим Сова, Mad Mangoose, Миша Ширин и примкнувшая к ним Людмила Корнетова разработали несколько классических провокаций из серии «так пишут в журнале Космо». Пришло время их опубликовать.

1. Говорят, что девушка, которая не царапается и не кусается в постели, шлюха.

2. Пишут, что по походке можно определить, девственница девушка или нет.

3. Если между зубов девушки можно просунуть бумажку, она легко возбуждается.

4. Если мужчина пьет много пива, у него растет живот. Если девушка пьет много пива, у нее растет грудь.

5. По тому, как близко к ладони девушка держит сигарету, можно определить, насколько она горяча в постели.

6. Если девушка грубо разговаривает с мужчиной, она проститутка.

С четвертым примером вообще получился цирк. Теперь это проверенный факт, ведь ученые всего мира доказали, что это так. Ну ладно, пусть. Лишь бы это не мешало девушкам на свидании с тобой пить пиво.

Общая цель этих провокаций одна – включить девушку в активный разговор с тобой на интересующую тебя тему. Общая стратегия очень проста – описываешь то, что (как) девушка выглядит и делаешь ничем не связанный вывод. Совсем как в негхитах – факт и комментарий. Только комментарий идет не на разбитие защиты, а на включение ее в разговор. То есть, носит

более добродушный характер, хотя можно совмещать и негхит, и этот прием. Пример:

По тому, в какой цвет девушка красит волосы, можно определить, насколько легко она заводит знакомства.

Или так:

Если женщина носит обтягивающую одежду, она любит соблазнять мужчин сама.

Разумеется, что использование этого приема (вернее, только этого) тебе девочку в кровать не уложит, но вот телефон взять – как два пальца об асфальт.

Парафраз

Прием, который помогает в разговоре очень интересно настаивать на своем мнении. Методика является разговорным применением раппорта, вернее, аспекта присоединения и последующего ведения. Задача метода состоит в разрыве мыслительного шаблона и заставляет оппонента подумать именно над вашей точкой зрения. В чем суть? Допустим, девушка высказывает вам полный бред, например:

– У меня сегодня менструация, у моего хомячка экзистенциальный кризис, и еще умерла бабушка. Я поеду к себе.

Ваша задача состоит в использовании связующего слова или фразы, например, «И именно потому, что». Вы повторяете последнюю фразу девушки, желательно с присоединением по голосу. Затем – связующую фразу и ваше внушение или ваше предложение. Например:

– И именно потому, что у тебя сегодня менструация, у твоего хомячка экзистенциальный кризис и у тебя умерла бабушка, мы едем ко мне заниматься сексом.

Методика очень сильная, и явно применяется только в вербальном, то есть словесном общении. При использовании в тексте сразу становятся заметны логические несуразности, которые связывают фазу «присоединение» и фазу «ведение». В разговоре, при хорошем раппорте, это становится совершенно неважно, и чаще всего на последнее предложение (поедем ко мне, в нашем примере) девушка скажет «да». Вам останется только поймать машину.

Паттерн «Совершенно точно – может быть»

Невероятный по своей эффективности паттерн присоединения к карте другого человека. Или, если говорить языком обычного человека, возможность очень простым приемом показать твоему собеседнику важность его слов для тебя, показать, что ты разделяешь его мнение. Этот прием очень прост – он применяется после того, как человек произносит какую-то мысль, убеждение или нечто, что, по твоему мнению, может быть важно для него. От тебя требуется поддержать разговор? Высказать свое мнение? Или просто установить хороший контакт с твоим собеседником? Применяй этот шаблон! Скажи волшебные слова: **СОВЕРШЕННО ТОЧНО, МОЖЕТ БЫТЬ** и повтори его последнюю фразу. Примеры:

– Для меня занятие спортом есть поддержание себя в отличной форме.

– Совершенно точно, занятие спортом может быть способом поддерживать себя в отличной форме!

– Когда я говорю с этими людьми, у меня возникают неприятные ассоциации.

– Совершенно точно, при разговоре с такими людьми могут возникать неприятные ассоциации.

Теперь еще немного про этот шаблон. Он смоделирован с моего тренера по НЛП, Галины Яковенко, и обладает великолепными качествами по подстройке даже под ценностный уровень. При этом, часто используется в качестве шаблона рефрейминга и расширения карты. З в одном, рекомендации лучших НЛПерцев!

Выводы

С девушками надо говорить, и говорить о сексе. В этом тебе помогут те методы, которые есть в этой главе, а так же двусмысленные тексты (глава о двусмысленностях) и метафоры (глава о метафорах). И даю тебе повод для размышления: чтобы соблазнить девушку, достаточно сказать не более десяти предложений. Поэтому не надо задавать мне вопросы типа «о чем с ней говорить» – ответа, кроме как «о сексе» не будет.

Заключение

Надеюсь, что эта часть книги дала тебе ответы на многие вопросы, которые ты даже не успел себе задать до этого. И я тебе настоятельно рекомендую переварить информацию из разделов «Привлекаем» и «Теория 100

баллов», прежде чем ты начнешь изучать материал из следующего раздела.

Часть 6. Сблизиться

Глава 32. Понятие транса, или необходимая теория для работы внутри трансов

История гипноза, или галопом по Европам

Давным-давно, в далекой-далекой галактике...

Звездные войны.

В общем, ничего интересного не было.

Рецензия на звездные войны

Давным-давно.. Так, стоп, это уже было. Начнем с другого. В конце то ли семнадцатого, то ли восемнадцатого века, появились первые гипнотизеры. Они, правда, называли свою школу «природным магнетизмом», но это не суть важно. Это было долго и продолжается сейчас, эволюционировав в эстрадный гипноз, который часто любят показывать по телевизору. Этот вид гипноза называют «директивным», и первую очередь потому, что он основан на прямых командах. Часто можно услышать такую речь: «Спать! Ваши глаза закрываются! Вы в трансе!». Всем бы этот метод хорош, кроме одного. Не все люди подвержены директивному гипнозу, то есть около трети точно не гипнабельны, треть сильно гипнабельна, а еще треть людей умеренно гипнабельна. Цифры усредненные. Кроме этого, от

гипнотизера в таком случае требуется создание специфического антуража – например, на арене цирка.

В середине двадцатого века появилась школа гипноза Милтона Эриксона. Эриксон был уникальным человеком – полуслепой, полуглухой паралитик, который с помощью одного только голоса творил с людьми чудеса. Основа его метода – недирективность, то есть работа с человеком такими методами, которые не вызывают сопротивления при вхождении внутрь трансового состояния. Эриксон умер в 1980 году, но его дело живет и процветает, а ученики «Чародея из Феникса» создали каждый по своему направлению ЭГ (Эриксоновского Гипноза, или Эриксоновской Гипнотерапии). Чем хорош ЭГ – так это тем, что нет явного гипноза, нет явного гипнотизера. Есть человек, который разговаривает с другим человеком, и все. Этому учу и я. Про этот вид гипноза и рассказывает эта часть книги.

Понятие транса

–Ты где?

–В трансе, блин.

Из разговоров по мобильному телефону

Что такое транс? По определению Милтона Эриксона, **транс представляет собой сконцентрированное внимание, направленное внутрь человека**. То есть можно назвать трансом глубокую задумчивость, медитацию, молитву, состояние вроде «ушел в себя, вернусь не скоро». Подробнее трансовые состояния можно расписать так:

Транс – естественное явление. Транс у людей часто возникает самопроизвольно, и трансы необходимы для обработки большого количества информации. По исследованиям, каждую секунду своего времени человек находится несколько микросекунд в трансе. Кроме этого, с помощью инструментов ЭГ можно создать более углубленное состояние транса, чем обычно. Примеры типичных естественных трансовых состояний: наблюдение за огнем, поездка в транспорте, глубокая задумчивость, выполнение постоянных и одинаковых действий.

Транс – состояние обучения. Во время трансовых состояний мы можем обучить девушку новым вариантам поведения и реакции на наши поступки. Например, рассказать ей в трансе о том, что после определенного звука она будет испытывать состояние сексуального желания. Или рассказать ей, как люди влюбляются. Бессознательное человека воспринимает информацию во время транса.

Бессознательное разумно. Внутри транса мы работаем с бессознательным, и работаем плотно. И сразу есть смысл заметить, что бессознательное и «безмозглое» совсем не одно и то же. Да, у бессознательного есть свой язык, язык транса. И если бессознательное является частью нашего мозга, то мозги у него есть по определению. Именно поэтому бессознательное может отказаться выполнить запрос в стиле «Хочу завтра миллион долларов!». Или предоставит тебе миллион долларов, которые ты механически нарисуешь ручкой в тетрадке, ведь бессознательное не видит разницы между нарисованным и напечатанным. Для большего понимания считай свое (и

чужое) бессознательное разумным на уровне десятилетнего ребенка.

Бессознательное может работать самостоятельно. Это значит, что можно поручить бессознательному решать задачу, освободив свой разум для других задач. Например, Менделеев получил свою таблицу именно с помощью такого механизма, то есть во сне. Для того, чтобы бессознательное решало любую задачу, его совсем нет нужды постоянно контролировать. Представь, что бессознательное похоже на черный ящик – кидаешь туда вопрос, через некоторое время получаешь ответ.

Бессознательное твой союзник. Люблю дядюшку Фрейда. В первую очередь за то, что создал бредовую галлюцинацию про ОНО, которое живет внутри тебя, и желает только одного – вырваться наружу, чтобы все убить и разрушить. Поэтому его сторожат ЭГО и СуперЭГО (мне это шизофрению напоминает). Пойми, что бессознательное – такая же часть тебя, как и нога. Твоя нога желает тебе плохого? Думаю, что нет. Бессознательное любит тебя, дружит с тобой. И оно с радостью идет тебе навстречу.

Бессознательное – источник ресурсов. Да, именно так. С помощью бессознательного можно получить доступ к любым внутренним ресурсам человека – можно научиться высыпаться за два часа, играть в Quake лучше всех на свете, получить бодрость во время лекции и решение вопроса «Быть или не быть» – главное, уметь поставить задачу.

Структура транса

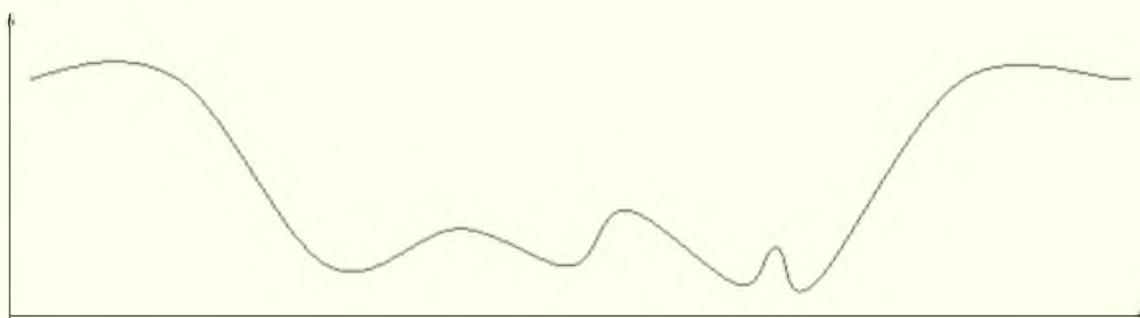
Мне три чашки кофе. Две сразу, одну сейчас.

Из разговора с официанткой

Трансовое состояние, как и многие другие состояния, имеет свою структуру и особенности. И это, разумеется, можно и нужно использовать. Для начала стоит понимать, что транс не наступает по щелчку пальцев и не кончается по нему же, а имеет некоторую продолжительность по времени, которую можно разделить на три этапа.

1. Наведение транса.
2. Использование транса.
3. Вывод из транса.

Или, говоря простым языком, мы наводим транс, используем трансовое состояние другого человека в своих корыстных целях и возвращаем человека обратно в мир. Если нарисовать график мысленно активности во время транса, то он будет выглядеть приблизительно таким образом:



Первый отрезок – это нормальное состояние активности, которая постепенно уменьшается. Это этап наведение транса – перевода состояния человека в более глубинное состояние, состояние транса.

Второй отрезок – некие всплески активности, которые могут происходить внутри транса. Обычно это наиболее яркие моменты переживания красивых сказок или это могут быть весьма активные трансовые состояния, когда человеку кажется, что он летит на парашюте или стал птицей.

Третий отрезок – Возврат человека обратно в жизнь. Как говорится, все, что мы навели – вернем взад. Вывод из транса такой же важный этап, как и погружение в транс.

Самое важное внутри транса представляет собой использование трансового состояния. Для чего мы наводим транс? Какая цель у транса? Что мы хотим получить на выходе из состояния и какие инструменты для этого нужны? Отвечай себе на эти вопросы перед каждым трансом. И неважно, наводишь ли ты глубокий транс для серьезной метафоры, нацеленной на изменения, или создаешь легкий поверхностный транс для создания эмоциональной привязанности к тебе.

Признаки трансового состояния

Как мы знаем, что человек находится в транссе? Самый простой и явный способ состоит в том, чтобы посмотреть на человека. Транс имеет внешние признаки, которые очень легко заметить. И если после твоих действий эти признаки появились в количестве более трех, транс точно наступил. Основная ошибка начинающих гипнотизеров состоит в том, что они не замечают транса. Не будь начинающим гипнотизером, просто знай – три и более признака транса очень явно и четко показывают, что транс уже наступил. Вот эти признаки:

Глаза. Во время транса изменяется размер зрачков, обычно глаза замирают, как если бы человек смотрел в одну точку, во время глубокого транса человек закрывает глаза. Замедление моргания тоже указывает на наступление транса.

Дыхание. Общий рисунок дыхания изменяется, обычно дыхание становится гораздо более редким, поверхностным или спокойным.

Общий мышечный тонус. Во время транса человеку свойственно расслаблять почти все свои мышцы, хотя бывают исключения.

Движения. Чем глубже транс, тем более заметными бывают так называемые идеомоторные движения – тики, подрагивания, общий рисунок движения в трансе более похож на движение рывками.

Лицо. Во время транса лицо часто расслабляется, может появиться асимметрия, измениться цвет лица, например, покраснеть.

Шея. Становится более заметный пульс, изменяется цвет шеи (обычно краснеет), если человек сглатывает, то делает это гораздо медленнее, чем обычно.

Голова. В трансе человек часто расслабляет мышцы шеи, отчего голова падает вперед. Иногда бывают мелкие покачивания, или рисунок «голова упала – голова поднялась», что связано с тем, что уроненная голова пережимает горло.

Обобщение: трансовые признаки очень легко заметить, если поставить задачу это сделать. Я описал такой вариант наступления транса, который бывает в подавляющем большинстве случаев. Но бывает и так, что во время транса человек вспоминает очень яркие,

волнительные события (вроде прыжка с парашютом), когда он очень активно переживал состояние, и это же он будет демонстрировать в трансе – активно вращать руками, быстро дышать, даже кричать. Это встречается редко, и это нормально.

Микродинамика транса

Современные женщины гораздо охотнее верят в магию, гадание и прочую хрень, чем в Эриксоновский Гипноз. Этим мы и будем пользоваться.

Из разговора с учениками на семинаре
«Трансовые техники»

У транса, кроме структуры, существует понятие микродинамики. Микродинамика транса представляет собой шаги наведения транса, которые присутствуют во всех трансовых техниках, и по наличию этих шагов можно уверенно говорить, транс это или так, баловство. Например, «шаманские» ритуалы или гадание на картах «таро» представляет собой чистой воды трансы, так же как и гадание на руках, открытие чакр или заговоры от порчи. Особенности микродинамики транса состоят в том, что шаги могут применяться не последовательно, а совсем даже одновременно или любым другим образом. Для создания транса по этим шагам достаточно буквально нескольких секунд. Итак, шаги:

1. Привлечь внимание

На этом шаге мы привлекаем внимание человека к любому предмету, ощущению или действию. Примеры:

Смотреть в хрустальный шар у гадалки

Смотреть на свои рука во время гадания на руках

Сконцентрироваться на своем теле во время терапевтических сеансов

Смотреть за окно поезда во время поездки

Смотреть на игру огня в костре

Смотреть на маятник

Слушать шум дождя за окном

Смотреть за облаками на небе

Смотреть за рябью на воде во время легкого ветерка

Предмет для наблюдений может быть абсолютно любой – хоть муравей, который ползет по дереву на расстоянии в двести метров. Тут главное привлечь внимание человека, обратить его сознательное внимание на что угодно. Нам не нужно сознание во время транса, пусть оно наблюдает за муравьями.

2. Снижение активности сознания.

На этом этапе мы уводим сознательную часть личности в сторону, начиная работу непосредственно с бессознательным. Как это можно сделать? Например, активность сознания сама снижается во время следующих процессов:

Состояние ожидания

Состояние удивления

Психологического шока

Состояние замешательства

После перегрузки избыточной информацией

Для наведения транса обычно используется первый и последний варианты, вернее, они самые простые к освоению. Также снижает активность сознания любой из описанных методов наведения транса (глава наведение транса).

3. Запуск бессознательного поиска

Этот механизм самый простой и естественный, ведь люди всегда ищут смысл в том, что происходит с ними и в той информации, которую они получают. Поэтому механизмы поиска аналогий, поиска сходства и различия выполняются автоматически и бессознательно. Спроси у девушки «Чем ворон похож на стол», и ты увидишь транс, который продлится пару секунд. Таким же образом человек протрагивает связи того, что он слышит, с тем, что он знает. То есть, когда гадалка говорит про «определенного мужчину», бессознательное подсовывает образ одного из мужчин, которое знает. С ним и работает дальше.

4. Бессознательные процессы

На этом этапе человек полностью готов к внушениям и метафорам. На этом шаге мы начинаем использовать транс и добиваемся поставленных целей. Так что – вперед, на баррикады! В смысле, наводить транс на все, включая неодушевленные предметы.

Выводы

Транс – очень естественное, хорошее и позитивное состояние, в котором люди любят бывать. Лучшая метафора для транса приблизительно такая «Да, я слышу, что мне говорят. Да, я понимаю, что могу встать и уйти. Но так ломает...». С помощью транса можно получить прямой доступ к бессознательному, как своему,

так и бессознательному другого человека. И для этого существует множество инструментов, о которых буквально через три строки.

Глава 33. Инструменты для работы с трансовыми состояниями

Обобщенный язык

Некоторые люди в определенных ситуациях могут позволить себе испытывать вполне конкретные эмоции.

Пример использования обобщенного языка

Одно из главнейших условий работы с трансовыми состояниями является использование обобщенного языка. Разумеется, что обобщенный язык можно использовать и не только в момент транса, а и просто в обычном разговоре, это иногда бывает даже очень нужно. Но совершенно удивительным образом в момент трансового состояния использование обобщенного языка дает нам самые фантастические возможности. Сам по себе обобщенный язык достаточно прост в использовании, и ему стоит уделить достаточно пристальное внимание.

Итак, обобщенный язык. Обобщенный язык тесно завязан на нескольких шаблонах, или приемах, которые могут применяться в любой комбинации. Базовых приемов всего несколько, и их с лихвой хватает для практически любых случаев. Обычно в хорошем трансовом сопровождении с использованием

обобщенного языка используются все шаблоны одновременно, причем в очень тесно связке. Ниже идет описание наиболее популярных шаблонов.

Генерализация, или излишнее обобщение. Используется слова типа «все, всегда, каждый, никто, никогда, нигде» Примеры: «И никто, ни один, каждый юн, как всегда...», «Все люди братья», «Все мужики – козлы», «Никогда не говори никогда». С помощью генерализации мы охватываем все возможные варианты с громадным запасом.

Номинализация, или остановленный процесс. Другими словами, это замороженное действие. Как пример, рассмотрим процесс «любить». Остановив процесс, мы получаем «любовь». Каждый из людей понимает эту самую «любовь» своим образом. И именно поэтому мы используем номинализацию как один из критериев обобщенного языка. Еще одно определение номинализации – это то, что нельзя положить в тележку. Если раскрыть определение номинализации, то практически каждое наше эмоциональное состояние, или эмоция, являются номинализацией. Иными словами, произнося все эти эмоциональные составляющие, мы точно не знаем, что именно конкретный человек подразумевает под состоянием влюбленности, но этими словами мы оперируем с целью вызвать то состояние, которое человек для себя определяет этим словом.

Неспецифические слова, или неконкретные существительные, местоимения. Используется для обобщения на обозначения человека или людей, или животных. Примеры: люди, спортсмены, животные, он, человек, шахтер. Этот прием используется в сочетании с первым паттерном, рождая весьма интересные связки.

Например: «Некоторые люди в определенных ситуациях могут позволить себе расслабиться».

Сравнение без основания, или навязывание своего решения. Этот паттерн используется для специфического способа принятия решения. Невероятно часто используется в рекламе. Пример: Наш товар лучше. Вася выше. Лена поняла, что такой образ действия разумнее. Как видно, не дается основание для сравнения, а просто происходит вывод. Интересно использовать этот паттерн в связке со всеми остальными.

Модальные глаголы возможности, вместо глаголов долженствования. Таким образом, мы всегда даем человеку возможности выбора, вместо навязывания своих установок. Этот прием тесно завязан всего на двух речевых оборотах, а именно «возможно» и «может быть». Запомните эти слова, они облазуют воистину магическим действием! Важность этого паттерна сложно преуменьшить, это один из самых термоядерных приемов, которые вообще используются в трансе. Суть этого метода состоит в том, что мы а) работаем в реальности другого человека и б) всегда даем ему возможность отказаться от изменений. То есть, это очень мягкий способ ведения человека в другую реальность, при этом, достаточно интересный. Иллюстрировать это можно двумя способами наведения транса. Первый: «Ты видишь стену, потолок, лампочку и твое дыхание замедляется». Второй: «Может быть, уже сейчас ты видишь потолок, можешь заметить стену, возможно, уже можешь видеть лампочку и ты можешь заметить, как твое дыхание замедляется». Теперь давайте посмотрим. Если человек, на которого наводят транс, это самую грешную лампочку не видит, это выбьет его из состояния легкого транса в сознательный поиск лампочки. То есть,

это сведет к нулю все наши усилия по наведению транса. Оно нам надо? Вряд ли. Нам надо, чтобы человек, даже если он НЕ видит лампочку, все равно погрузился в транс. Отсюда и «возможествования».

Универсальные числительные, или обобщения на уровне чисел или процессов. В этом случае мы вместо указания конкретного времени процесса говорим следующие вещи: «Возьми ровно столько времени, сколько тебе будет необходимо», «Когда прошло достаточно время», «спустя определенное время», «Некоторое время спустя». Пример использования этого паттерна в трансовом сопровождении: «Возьми столько времени, сколько тебе потребуется, чтобы осознать то, что пришло к тебе во время нашего путешествия. Я не знаю, насколько сильно ты удивишься, когда поймешь, насколько быстро могут завершаться некоторые процессы в нашем подсознании».

Другие речевые приемы

Да, обобщенный язык представляет собой воистину основу транса. И, кроме него, есть еще несколько приемов, которые помогает этот транс создать, углубить и сделать еще более приятным.

Простой язык

Кроме обобщенного языка, в трансовых состояниях рекомендуется использовать простой язык, с простыми построениями фраз и простыми словами. Это необходимо потому, что во время трансового состояния человек в той или иной степени регрессирует, или возвращается в более раннее состояние, состояние своего детства. Разумеется, что до уровня двухмесячного младенца он не

вернется, и на каком точно «уровне» развития он возвращается в трансовом состоянии, зависит только от конкретного человека и глубины наведенного транса. Поэтому рекомендуется отказаться от использования фраз в стиле «с точки зрения эрудиции каждый обособленный индивидуум». Вместо этого настоятельно рекомендуется использовать лексическую модель «средние классы школы» – то есть использовать слова и лексические обороты на таком уровне, чтобы они были понятны ребенку в возрасте десяти лет. Прочитайте любые детские сказки – в них достаточно сложные процессы описываются невероятно простым языком.

Мультимодальные описания

Один из приемов, позволяющий человеку в трансе пережить более полные переживания, чем обычно, и, как следствие, оставить человека в трансовом состоянии на большее время. Суть этой методики очень проста. Каждое действие описывается минимум в трех ведущих модальностях, то есть, с использованием сенсорно окрашенных слов визуальной, аудиальной и кинестетической модальности. Для примера, сравните два предложения:

Человек увидел камин, подошел к нему и сел.

Человек увидел тускло горящий камин, от которого исходило уютное тепло, сопровождавшееся потрескиванием дров и шумом воздуха в трубе, пламя камина причудливо меняло свою форму, каждое мгновение, рождая новые, совершенно удивительные образы. Он подошел поближе к камину и сел в теплое, уютное кресло, которое пахло дымом и теплом.

Какое из этих описаний более живое? Я думаю, что второй вариант. Так вот, люди в трансе тоже так думают. Доставляйте людям удовольствие сказками. Дополнительный бонус этого метода состоит в том, что, давая описания в большинстве систем восприятия, мы даем человеку возможность обработать это описания органами чувств, которые с ними связаны. То есть, мы очень просто поддерживаем трансовое состояние, занимая 3 канала восприятия мультимодальным описанием. А мы помним, что этих каналов всего-то 7 плюс-минус 2. Мелочь, а приятно.

Синестезия

Синестезия является развитием предыдущего инструмента. Смысл синестезии состоит в том, чтобы смешивать модальные описания, используя предикаты и глаголы разных модальностей. Синестезия сама по себе не так уж и редка, типичный пример: «Я услышал запах». Разумеется, что слышим мы ушами (или аудиальной системой), а воспринимаем запахи носом (или олфакторной). Смешение этих систем порождает совершенно потрясающие результаты у человека, который находится в трансе. Очень хороший пример синестезии: «Нужно ли слушать огни домов?». Дополнительно синестезию можно использовать для получения доступа к слаборазвитой системе восприятия через более развитую модальность. Пример из моей терапевтической практики: «А как ты *видишь* уверенность?». Пример из жизни: «Сделай *погромче* яркость».

Предоставление выбора

Разумеется, что мы помним о втором названии данного вида гипноза – недирективный гипноз, то есть непрямой. Таким образом, мы работаем всегда и строго в системе ценностей другого человека, используя его жизненные установки. И что делать, если мы слишком сильно различаемся? Разумеется, предоставлять выбор действий. Например: «Я не знаю точно, какой это был человек – высокий, полный или худой», «Может быть, это была дворняжка, может быть, доберман, а может быть даже водолаз». То есть, мы любой персонаж наделяем вариантами существования. Любое действие может быть сделано минимум тремя способами – ну так опишите их человеку, пусть он порадуетя тому, что может выбирать! Дружи с его подсознанием.

...И что-то еще

Это вариант развития предыдущего метода, который еще больше страшит гипнотизера. Суть его проста – в конце перечисления вариантов выбора мы добавляем магические слова «А может, что-то еще». Таким образом, мы даем абсолютный вариант выбора человеку в трансе, расширяя эти варианты до бесконечности. Очень полезный инструмент, особенно при всей его простоте. Пример: «Опустив голову вниз, он увидел может быть ботинки, может быть кроссовки, может быть... ласты, а может быть и что-то еще». Важно замечание – сам по себе этот инструмент не действует, только в связке с предыдущим. Были случаи, когда мои ученики говорили «и он увидел что-то еще». Ну сами посудите, как это воспринимается.

Диссоциации

Диссоциация представляет собой «разделение человека», то есть допущение мысли, что одна часть тела может существовать отдельно от другой, и в разных частях тела могут происходить разные процессы. Примеры: «И когда ты получишь ответ, позволь своей голове кивнуть», «позволь своей ноге испытать состояние невесомости».

Отрицания

Один из моих любимых приемов, который идеально подходит для работы с сопротивляющимися транс людьми. Основа действия – понимание того факта, что бессознательное отбрасывает слово «не» в разговоре. То есть, мы можем легко конструировать фразы типа «не вздумай в меня влюбляться», «Я думаю, тебе не стоит расслабляться еще больше». Что получит бессознательное?

Говорить на выдохе другого человека

Этот инструмент – основа правильной речи при наведении транса. Для его использования необходим хороший раппорт по дыханию. Хотя, при правильном использовании, раппорт по дыханию устанавливается сам. Итак, метод прост до безобразия – мы говорим только тогда, когда человек в трансе выдыхает. Этот метод основан на том, что человек всегда говорит на своем выдохе, и когда слышит слова, произносимые на его выдохе, то подсознание этого человека проявляет к этим словам гораздо большее расположение, чем к

словам, говоримым на входе. Проверить просто – прочитай этот абзац только на вдохе.

Глава 34. Наведение транса

"Например, экспериментаторы часто обвиняют клиницистов в отказе от признания научных фактов, на что многие клиницисты возражают, что лабораторным данным недостает экологической валидности"

Стивен Гиллинген, «Терапевтические трансы»

Наведение транса представляет собой процесс разговора. Стоит понимать, что просто вот так высказав по листочку те методы наведения транса, которые тут описаны, транс, скорее всего, ты не наведешь. Для наведения транса очень желательно говорить ровно тем голосом, который описан в главе номер 32. Кроме этого, существует одна маленькая тонкость, которая позволяет делать большие трансы. Эта тонкость называется одобрением. Тонкость состоит в том, что ты одобряешь наступление транса у человека. Как? Заметив любой признак транса, ты прямо посреди своей речи вставляешь слово «да», или «угу», или «очень хорошо» и продолжаешь прямо с того места, откуда прервался. Такое одобрение нужно в первую очередь для бессознательного, которое погружается в транс, и получает за это одобрение. Следовательно, в транс оно погружается еще быстрее и комфортнее.

И еще одна тонкость. Если тебе кажется, что транса нет, веди себя так, как будто транс есть. Тогда транс и наступит. А пока – читай и усваивай методы наведения транса на простого человека.

1. Наведение транса через перегрузку информацией

Один из моих излюбленных методов наведения транса, который основан на естественном ограничении человеческого сознания. Человек сознательно может воспринимать и обрабатывать от пяти до девяти объектов или процессов (правило семь плюс/минус два). Обычно это число у обычного человека находится в районе шести. То есть, когда мы просим человека обратить внимание на девять-десять объектов одновременно, он это сознательно сделать не может, и, чтобы сохранить лицо, уходит в транс. Разновидностей этого варианта наведения транса множество. Например:

1а. Цыганский гипноз. Вокруг человека бегают три тетки, которые голоса на разных языках, трогают тебя одновременно в разных местах, махают яркими сверкающими бусами и пряжками... Все, ты в трансе.

1б. Лекция или симпозиум. Особенность – в тебя вливают дикое количество информации, чаще всего новой и с кучей незнакомых терминов. Пока ты эти термины обрабатываешь и думаешь, что это значит, ты в трансе.

1в. Скука. Когда ты долго находишься в одном месте и тебе совершенно нечего делать, ты погружаешься в транс. Но если добавить в этот процесс

перегрузку информацией, получится наведение транса «ежиком», как в старом анекдоте.

Идет ежик по лесу. Навстречу ему едут три богатыря: Илья Муромец, Добрыня Никитич и Алеша Попович. Ежик

говорит:

- Здравствуй, Илья Муромец
- Здравствуй, Ежик
- Здравствуй, Добрыня Никитич
- Здравствуй, Ежик
- Здравствуй, Алеша Попович
- Здравствуй, Ежик
- Здравствуй, конь Илья Муромца
- Здравствуй, Ежик
- Здравствуй, конь Добрыни Никитича
- Здравствуй, Ежик
- Здравствуй, конь Алеши Поповича
- Здравствуй, Ежик
- До свидания, Илья Муромец
- До свидания, Ежик
- До свидания, Добрыня Никитич
- До свидания, Ежик
- До свидания, Алеша Попович
- До свидания, Ежик
- До свидания, конь Илья Муромца

- До свидания, Ежик
- До свидания, конь Добрыни Никитича
- До свидания, Ежик
- До свидания, конь Алеши Поповича
- До свидания, Ежик

Если человек после этого не в трансе, то ежик встретит 26 Бакинских Комисаров, а потом – Али-Бабу и сорок разбойников.

1г. Незнакомые слова. Когда человек слышит неизвестное слово, первое, что он неосознанно делает, так это ищет соответствие тому, что он услышал и своим внутренним опытом (Микродинамика транса, да?). Но пока он ищет смысл одного слова, их может быть сказано еще пять. Мой любимый пример – Льюис Керол, «Алиса в стране чудес». Как там было? «Варкалось. Хливкие шорьки мырялись по наве...». Точно так же будет наведен транс после прослушивание фразы «Синусоидальность дидукционнго индуктора некоэмутируется с хромофорной эфузией аксирогентно-адекватного фотонного триангулятора»

1д. Шаблон ХиХиХи. Основа действия этого шаблона наведения транса состоит в том, что мы сначала описываем человеку ровно то, с чем он может абсолютно точно согласиться, а в конце делаем внушение на появление трансового признака. Пример: «И ты можешь почувствовать, как твои ноги касаются пола, и заметить, как руки лежат на ногах, как спина опирается на спинку стула, и может быть уже сейчас ты замечаешь, как твое дыхание становится более медленным, более плавным, более комфортным для тебя». И если человек не сидит на стуле, то все равно, что-то с ним происходит, так? А

какие трансовые признаки нужно вызывать – смотри теоретическую часть.

1е. Визуализации. В этом случае человеку предлагается активно себе что-то представлять, одновременно наблюдая за несколькими объектами или событиями. Примеры:

Ты пробовала заметить, что тот воздух, который ты вдыхаешь, более прохладный, чем ты? Иногда его можно даже назвать холодным. Вдохни его снова, ощутив его температуру. Может быть, ты даже замечаешь, что у этого воздуха есть прохладно-голубой цвет. И что с каждым вдохом ты вдыхаешь голубой прохладный воздух, который попадает внутрь тебя, прямо в твои легкие, где он согревается, изменяется, и ты выдыхаешь уже не холодный воздух, а теплый. Может быть, ты уже сейчас замечаешь, что этот воздух розового цвета. И что с каждым твоим вздохом ты вдыхаешь голубой холодный воздух, а выдыхаешь теплый розовый, делая каждый вдох все глубже, чем предыдущий, все более замедленным и прочувствованным...

Я так же помню, как однажды навел сильнейший транс, когда мы ехали с девочкой в машине. Я попросил ее закрыть глаза и начал ей описывать то, что вижу, но немного иначе, играя с синестезиями. До конечной точки маршрута она из транса не выходила.

2. Наведение транса через воспоминание о других трансах

Очень простой и эффективный вариант наведения транса. И именно потому, что это очень простой вариант, он очень хорошо работает в практически любых условиях. Для понимания этой методики достаточно

предположить, что кинестетика, то есть наши ощущения, всегда реальна. И подтвердить это предположение «Сознание и тело одна система». То есть, если мы попросим человека вспомнить состояние транса, то его тело в это состояние войдет. А следом за телом в припрыжку последует сознание. Что нам и надо. Теперь подробнее.

Если человек уже был в трансе и уже логически осознает, что это был транс, тогда просто попросите его вспомнить, как это для него было в последний раз. Можно использовать следующий вариант: «Позволь себе снова пережить то состояние, которое был с тобой в тот раз. Позволь себе вспомнить, насколько комфортно ты себя чувствовал, насколько удобно тебе было находиться в состоянии спокойствия... расслабленности... покоя...И может быть, для того, чтобы лучше вспомнить ту ситуацию, то состояние, тебе может потребоваться закрыть глаза.. Или твои глаза сами закроются сейчас или через несколько секунд... И я не знаю, насколько ты поймешь, что то состояние, которое ты сейчас переживаешь, каким-то совершенно удивительным образом все больше и больше начинает быть похожим на то...». Все, дальше можно давать инструкции. Единственный минус такого приема – человек должен понимать, что в прошлый раз он был в трансе. А это не всегда возможно ему сообщить. Поэтому такой прием часто используется в терапевтической практике. Хотя, можно использовать краткую вводную часть типа «Ты помнишь, как тогда, там-то, ты делала то-то?». И, разумеется, есть еще вариант другой.

И можно еще попросить человека вспомнить любое другое естественное состояние транса, в котором человек уже когда-то был. Эти состояния

характеризуются долгим ожиданием, скукой или длительным путешествием. Как минимум, в одном таком состоянии человек хоть раз в жизни был. Тогда можно использовать следующую конструкцию: «Тебе хоть раз случилось кого-то долго и утомительно ждать? Обычно это места, где ты находишься совершенно один, в большом помещении чаще всего. Сначала ты осматриваешься в помещении, потом понимаешь, что смотреть особенно не на что. Ты поудобнее устраиваешься в кресле с твердым намерением досидеть тут до страшного суда. Потом начинается долгое ожидание – время тянется и тянется. И ты уже смотришь в одну точку, и ты сам уже толком не осознаешь, где ты и когда, и ты уже не знаешь, что ты делаешь сам, а что части твоего тела делают сами по себе. Ты с удивлением замечаешь, что твои глаза закрываются и ты попадаешь в странное состояние – вроде ты еще не спишь, но уже и не смотришь на мир глазами. Все вокруг тебя становится странным, изменчивым...».

Аналогичные конструкции можно использовать с описанием поездки в поезде, полете на самолете и даже ранней утренней рыбалки. Большой плюс этого метода в том, что каждый человек хотя бы раз в жизни был в состоянии естественного транса и легко может это состояние вспомнить.

3. Наведение транса через неопределенности

Одним из самых лучших методов наведения транса (после перегрузки каналов) является методика наведения транса через неопределенность. Разумеется, что неопределенность бывает как вербальная, так и

невербальная. И вообще, неопределенность – очень полезная штука. Неопределенность сама погружает человека в транс, это очень естественный процесс для упорядочивания запутанной и непонятной сознанию информации.

Как работает эта методика. Вы даете человеку СЛИШКОМ большой вариант выбора, заставляя его некоторым образом перегружать свое сознание. Программисты найдут очень простое определение в виде метафоры бесконечного цикла. Играть на неопределенностях можно каким угодно образом. Можно создавать неопределенности визуальные, аудиальные, кинестетические, можно вообще все это дело совмещать.

Самые простые неопределенности можно делать с помощью пауз между словами или предложениями. Но тут главное делать не просто паузы, а разные паузы, разной продолжительности и между разными словами. Человек через некоторое время начинает активно вслушиваться в ваш текст и обращает скорее внимание на паузы, чем на содержание. Таким образом, он постепенно переходит в состояние легкого транса, когда уже возможно вставлять в текст относительно простые внушения.

Гораздо сложнее делать неопределенности кинестетические. В этом случае вам требуется сначала полностью привлечь внимание человека к процессу кинестетического контакта. И только потом начинать его трогать, очень бессистемно и непоследовательно. И гораздо лучше будет, если ее трогать будет человека 2-3. Тогда точно гарантирована будет естественная реакция на «цыганский гипноз». С другой стороны, кинестетическая неопределенность хороша тогда, когда

нужно ей дополнить неопределенности другого порядка. Или когда дана четкая установка сконцентрироваться на ощущениях, только на ощущениях и глаза закрыты. Тогда транс наступает буквально через десять секунд.

Неопределенность внутреннего состояния вызывается соединением непонятных представлений внутри себя. Вообще, любое концентрированное созерцание внутренних процессов уже есть транс. С другой стороны, транс возникает и тогда, когда человек начинает представлять себе внутренние процессы, которых он отродясь раньше не чувствовал. Например: «И почувствуй, как от твоих ступней начали расти корни. Обрати внимание, какой они длины, насколько разветвлены, какого цвета. Позволь им расти ровно настолько, насколько это возможно. Когда рост корней остановится, ощути, как через эти корни ты получаешь доступ к энергии земли, как по этим корням энергия проходит до твоих ступней... бедер... корпуса... С другой стороны, через твою макушку, проникает в тебя энергия космоса. Через голову, шею, проникает в твой корпус, смешиваясь с энергией земли. Восприми то, как они живут в тебе, и что это значит для тебя». Все, дальше углублять транс не имеет смысла.

Пример транса через пространственно-временную неопределенность:

Иногда я сижу тут, за компьютером. Или лежу там, на кровати. Там еще есть кухня и мир. Здесь есть кресло и компьютер. Когда я лежу на кровати, то тут и там меняются местами – тут я лежу на кровати, там есть телевизор. А еще тут есть кухня, а там – мир. Когда я в миру, то там есть моя квартира, в которой есть мое кресло тут, моя кровать там и моя кухня здесь. Если бы

мой монитор умел думать, то он бы решил, что он находится тут, я – там, моя кровать здесь и где-то рядом мир с кухней.

С другой стороны, я знаю, что монитор там, я здесь, кровать тут, и кухня где-то рядом. При всем этом многообразии сегодня среда, 28 мая. И эта среда для меня находится тут. И я даже не подозревал на прошлой неделе, находясь там, в миру, что на следующей неделе для меня будет тут здесь. А в новый год, когда тут я был с друзьями в Питере, я даже не мог предположить, что буду делать 28 мая где-то и когда-то. С другой стороны, когда я вспоминаю то, что я фантазировал в новый год там, мне становится интересно смотреть на себя с кровати тут. И когда я вспоминаю будущий год, память фантазий иллюзорна всюду, даже тут, которое там для моей кровати, здесь для монитора.

Или наоборот, тут для монитора и кровати, и здесь для меня. Причем, там тут находится кухня, около реального мира. Кстати, я уже писал, что в пятницу начинается событие? Тут я, там событие. С другой стороны, когда будет событие, оно станет там тут, здесь будет воспоминание. Поэтому там становится прошлым для события, монитор остается настоящим, а мир уходит в воспоминания о будущем.

4. Наведение транса с помощью якорей

Стоит понимать, что транс – такое же естественное состояние человека, как волнение, радость и много что еще. Поэтому можно легко на транс ставить якорь и активировать его в нужный момент. Лучше всего

работает якорь кинестетический. (Подробнее про якоря в главе 24).

5. Наведение траса через замешательство

Почему транс наводится через замешательство? Очень просто. Замешательство нарушает привычные для человека механизмы обработки информации, и тем самым способствует наступлению транса. Видов трансовых замешательств существует много, и они известны давно и часто применяются в шутках и розыгрышах. Например, когда тебе звонит человек, и слышит в трубке «Куда вы звоните? У нас даже телефона нет!». Еще один классный пример работы с замешательствами – фраза в мультике «Малыш и Карлсон» – «А у вас молоко убежало!». Кроме этого, существует много других веселых вариантов работы с замешательствами, вот некоторые из них:

Ба. Коэны. Коэн – это загадка, не имеющая решения в рамках обычной логики. Человек часто пытается найти смысл в том, что ему рассказали, и уходит в транс. Излюбленные коэны:

–Учитель, в чем смысл прихода Дарумы с Запада?

–Выйди, и спроси столб у ворот.

–Учитель, я не понял.

–Я тоже.

Однажды господин Лю вместе со своими слугами ехал в паланкине по улице, и увидел людей в характерных одеждах, которые чинили мостовую.

–Это монахи, – сказали слуги господину Лю.

–Нет, не монахи, ответил господин Лю.

–Нет, монахи.

–Нет, не монахи.

–А давайте спросим! – предложили слуги господину Лю. Господин Лю разрешил.

Слуги подошли и узнали: да, это были монахи. Они подошли и сказали об этом господину Лю.

–А я что говорил? – спросил господин Лю.

56. Парадоксы. Парадокс представляет своеобразное логическое противоречие, на разгадку которого тратится достаточно много времени. Один из самых известных парадоксов – это парадокс про Ахилла, который никогда не догонит черепаху. Примеры парадоксов:

У одного состоятельного господина было три сына. Перед смертью он позвал их и сказал, что в наследство он оставляет им 17 верблюдов. Старшему сыну он оставляет половину, среднему сыну треть, а младшему сыну одну девятую часть наследства. И умер. Сыновья начали делить верблюдов – но ужас! Количество не делится ни на два, ни на три, ни на девять! А часть верблюда гораздо менее ценна, чем верблюд. Поэтому позвали они мудреца, который должен был решить эту задачу. Мудрец сказал:

–Сложный вопрос. Но ладно, я одолжу вам одного верблюда, и их станет 18. Тогда старший сын получит половину, то есть 9 верблюдов. Средний – треть, то есть шесть. Младший – девятую часть, то есть два верблюда. И останется $(9+6+2=17)$ один верблюд, которого я забираю обратно. И мудрец уехал.

Брадобрей бреет только тех жителей деревни, которые не бреются сами. Должен ли брадобрей брить самого себя?

Может ли всемогущий бог создать камень такого размера, который сам же не сможет поднять?

Эпименид из Крита сказал: все критяне лжецы. Поскольку сам Эпименид тоже критянин, то, значит, фраза неверна. Но если фраза неверна, то, значит, не все критяне лжецы. Так это утверждение истина или ложь?

Бв. Разрыв шаблона. Разрыв шаблона является моим излюбленным методом наведения транса в разговоре. Он невероятно прост в использовании, если обращать внимание на то, что происходит. Итак, как это делается, по шагам.

1. Создается или замечается шаблон.

Например, человек при отказе активно мотает головой справа – налево.

2. Подстроиться к шаблону

Например, несколько раз позволить человеку кивнуть головой.

3. Прервать шаблон действия

Например, удержать голову, когда она говорит слово «нет».

4. Использовать состояние транса.

Иными словами, если мы прерываем шаблон человека, не важно, мыслительный или двигательный, он оказывается в трансе. Пример типичного разрыва мыслительного шаблона:

*Однажды, в студеную зимнюю пору
Сижу за решеткой в темнице сырой.
Гляжу – поднимается медленно в гору
Вскормленный в неволе орел молодой.*

*И шествуя важно, в спокойствии чинном,
Мой грустный товарищ, махая крылом,
В больших сапогах, в полушубке овчинном,
Кровавую пищу клюет под окном.*

6. Наведение транса в разговоре (разговорный транс)

В этом случае ты пользуешься не вышперечисленными приемами, а простым сконструированным рассказом, например, метафорой. В этом рассказе желательно употреблять много слов в стиле «погружаться», «расслабляться», «уходить», «закрывать глаза», «замедляться». В разговорном наведении транса самая важная составляющая – это правильно поставленный трансовый голос, то есть медленная речь, голос из грудного резонатора, паузы. Можно добавить различные паузы между словами. Но самое главное в разговорном транссе – одобрять наступление этого транса, даже если признаки наступления транса едва заметны и слегка различимы. Этот вид наведения транса требует очень и очень большой практики, и начинать лучше всего с рассказывания метафор, а потом переходить к

наведению разговорного транса во время обычного разговора.

Глава 35. Использование транса

Почему для использования внушений необходим транс? Очень просто. В трансе снижается порог критичности к информации, которая поступает из мира, и даже самые, с логичной точки зрения, бредовые внушения воспринимаются в трансе как само собой разумеющиеся вещи. Так что же такое внушение, про которые я много тут пишу? Одно из определений внушения: **обращение от одного человека к другому, направленное на бессознательное сотрудничество и произвольную реакцию.**

Итак, виды внушений и примеры использования:

Прямые внушения. По форме и содержанию похожи на приказ: «Ты меня хочешь! Ты желаешь секса со мной! Прямо сейчас!». Обладают очень низкой эффективностью.

Импликация. Представляет собой связывание двух действий, одно из которых важно для девушки: «У себя дома я угощу тебя вином», «Я не буду с тобой спать до тех пор, пока ты не захочешь меня больше, чем я тебя».

Трюизм. Или банальность, истинное высказывание. С одной стороны, трюизмом является фраза «земля круглая», с другой стороны, высказывание трюизма о состоянии человека автоматически вызывает это состояние. С помощью трюизма можно вызвать состояние, мышечную реакцию или любой другой процесс. Примеры:

Многие женщины возбуждаются, когда думают о сексе со своим собеседником.

Когда мы дышим, часто наши глаза начинают моргать, и мы не замечаем этого.

Некоторые люди так хорошо развивают свое воображение, что при воспоминании о любимой пище легко могут почувствовать ее вкус.

Люди не могут постоянно находиться в одном и том же состоянии. Какой бы силы это состояние не было, оно рано или поздно сменяется другим состоянием, часто более комфортным.

Ссылки на авторитет, или псевдотрюизмы. Любимый инструмент работников ножа и топора, в смысле, рекламных компаний. Примеры: «Ученые всего мира доказали», «союз педиатров рекомендует», «доказано, что» и так далее.

Отсутствие упоминания. В этом виде внушений перечисляются все возможные варианты действия, кроме одного, который и будет скорее всего исполнен. Такой вид внушений удобно применять с сопротивляющимся трансу человеком. Пример: «Ты можешь мне позвонить в понедельник, среду, вторник, пятницу, субботу или даже воскресенье. Лучше всего будет в воскресенье».

Отложенное принятие. В этом виде внушений не указывается, когда наступает действие: «Ты можешь испытать сексуальное желание прямо сейчас, или спустя некоторое время», «Время будет идти, и ты будешь думать о мне все больше и больше».

Намеки. Тут все ясно из названия: «Мы взрослые люди, мы с тобой знаем, чем занимаются мужчина и женщина наедине». «-Что мы будем делать у тебя

дома? – Ну как. Зайдем в спальню, разденемся, ляжем на кровать, крепко обнимемся – а там будь, что будет!»

Отрицание отрицания. Этот вид внушений представляет собой бессмертную классику: «Не надо в меня влюбляться прямо сейчас», «не думайте о белой обезьяне».

Причина-следствие. Мы увязываем две никак не связанные вещи в одном предложении. Например: «чем больше ты смотришь на меня, тем больше ты готова в меня влюбиться», «Чем больше мигает эта лампочка, тем больше ты расслабляешься».

Двойная связка. Похожа на причинно-следственное внушение, но состоит из двух предложений, каждое из которых основывается на предыдущем. Пример: «Чем больше ты на меня смотришь, тем больше в меня влюбляешься, а чем больше влюбляешься, тем больше на меня смотришь». Самая термоядерная вещь в трансе.

Выбор без выбора. В этом случае мы предоставляем девушке выбор, оба варианта которого нас устраивают. «Поедем к тебе или ко мне?».

Подразумевание. Другой вариант названия – пресуппозирование. Это развитие предыдущего метода внушений. Мы делаем сложное предложение, в котором смещен акцент на выполнение действия. Подразумевается, что действие будет выполнено в любом случае, осталось, разобраться, как. Основные виды подразумеваний – Места, Времени, Образа действий. Примеры: «На каком диванчике мы с тобой приятно проведем время?», «Когда конкретно мы с тобой

займемся сексом?»), «Тебе нравится заниматься сексом сверху или снизу?».

Эмоциональность. Мы сообщаем о действии, придавая ему нашу эмоциональную окраску. Один из любимых приемов женщин. Пример: «Я не буду общаться с этим противным человеком, он воняет».

Обратная связка. Или парадокс, примененный как внушение. Пример: «Тебе лишь бы поспорить. Согласна?».

Мобилизующие слова

Не всегда есть возможность использовать внушения в трансе. А в жизни порог критичности совсем не тот, что нам требуется и что делать? Спокойно, я знаю рецепт. Можно замаскировать внушение парой мобилизующих слов, то есть отвлечь сознание на решение любой посторонней задачи, скормив бессознательному внушение. Вот примеры этих магических словосочетаний:

Интересно. Хорошо подходит для создания рамки «как если бы» и последующего вызова необходимого нам состояния. Пример: «Интересно, а как ты себя чувствуешь, когда обнаруживаешь, что внезапно возбуждалась?».

Я не знаю, насколько сильно ты удивишься, когда... Мы маскируем внушение процессом удивления. Сознательная часть личности уходит на обработку процесса «удивишься», хотя это далеко не главное. Пример: «Я не знаю, насколько ты удивишься, когда поймешь, что ты уже возбуждаешься от моих прикосновений».

Иногда. Это слово хорошо подходит для трюизмов и вызова состояний, расширяя неопределенность

события. Пример: «Некоторые люди иногда могут позволить себе расслабиться и получать удовольствие от процесса».

Позволь себе. Эти слова работают над снятием внутренних ограничений. «Позволь себе расслабиться».

Ты никогда не... В этом случае мы работаем в рамке двойного отрицания, вызывая необходимое состояние. Пример: «Ты никогда не замечала, что когда я вот так тебя глажу, у тебя набухает грудь?».

Спроси у себя... Отличный вариант замаскированного внушения. Мы просим человека спросить у себя, например, наступил ли транс? Что сделает человек? Правильно, спросит. Ну, а то, что транс наступит одновременно с вопросом уже дело второстепенное. Пример: «Задай себе вопрос: ты уже сейчас готова к сексу или ты будешь готова спустя несколько секунд?»

Совсем не обязательно... Очередной пример работы с сопротивлением и вызовом состояния. Пример «совсем не обязательно предлагать мне секс прямо сейчас».

Чтение мыслей. Это не совсем мобилизующее слово, скорее, это подготовка к ним. Мы сначала высказываем мысль, которая нам придет в голову, а после получения возражения, используем мобилизующее словосочетание со внушением. Пример: «Я знаю, ты сейчас возбуждена. – Вовсе нет. – Я не знаю, насколько сильно ты удивишься, когда поймешь, что уже начинаешь возбуждаться. Да, я уже вижу, как краснеют твои щеки».

Подробный пример работы внушениями

Как говорится, по отдельности все хорошо, но как это использовать все вместе? И транс, и внушения, и что куда? Ниже дан подробный разбор одной трансовой техники, которую я назвал «шаблон Зимовки».

Заготовка этого паттерна родилась в процессе общения. Я взял ту идею, которая прозвучала во время разговора, добавил несколько встроенных команд и немного причесал. Этот паттерн может пригодиться для поддержания разговора в квартире не с самым лучшим отоплением. Ну, или на улице. Для успешного применения паттерна необходимы развитые навыки присоединения по состоянию, ведению, и умение управлять своим голосом. Начало банальное – у женщины мерзнут руки. Что же, это не редкость. Эту ситуацию можно утилизировать:

Тебе холодно? Посмотри на свои руки, сконцентрируй свое внимание на своих руках... Позволь себе сделать это как можно более точно.... Обрати внимание, как из твоего тела через твои руки уходит твоя энергия во внешний мир.... Сейчас Я БУДУ менять ситуацию, делая ее БОЛЕЕ КОМФОРТНОЙ...

Выше идет наведение трансa со встроенной идеей комфорта отношений. Выделенные большим текстом слова выделяются твоей интонацией (смотри раздел про Аналоговое Маркирование). Те места, где стоят многоточия – паузами. Далее берем ее руки, рука в руку, спокойно и не торопясь. Вербально указывать на необходимость что-то делать нет смысла. Потом можно как просто держать ее ладони в своих руках, так и

растирать ее ладони или поглаживать. Если будут какие-либо движения – их желательно делать в разном ритме для большей перегрузки каналов восприятия. Продолжаем говорить:

Сейчас я буду тебе помогать согреться. Обрати внимание, как твои руки уже изменили свою температуру, и они все больше... и больше... согреваются... Ты уже можешь заметить, как мое тепло плавно перетекает от меня к тебе, медленно и уверенно растекаясь по твоим рукам.... Тепло... распространяется по тебе... в комфортном для тебя темпе... растекаясь по рукам.... плечам.... затем... скорее медленно, чем быстро.... распространяется по твоей груди.... и ты можешь себе позволить заметить... как Я... делюсь с тобой своим теплом.... которое уже может ЖИТЬ в тебе... комфортно и удобно.... справляясь с твоим чувством холода.... оставаясь с ТОБОЙ ДОЛГО.... именно столько, столько тебе будет необходимо....

Все, паттерн закончен. Результаты паттерна – скрытые внушения о «я жить с тобой долго». Как бы коряво это не звучало, подсознание это воспримет именно так, как нужно. Финальный аккорд – выход их трансового состояния, куда мы завели девочку во время подобных речей. Окей, это совсем просто:

И теперь... когда ты ЗНАЕШЬ.... много НОВОГО.... и ХОРОШЕГО ... про себя... и МЕНЯ... ты можешь... оставить эти... приятные... воспоминания при себе... вспоминая эти ощущения..... каждый раз... когда замерзнешь. И, осознавая это, ты можешь позволить себе... вернуться в пространство этой комнаты сейчас... или немного позднее.

Последний этап ставит небольшой якорь на связь приятных мыслей о том, что ей на самом деле тепло и тебя. Финальная фраза обязательна – это вывод их трансового состояния. Это – единственное, что более-менее обязательно. Остальное сообщение можно теоретически менять. Но это не особенно может быть необходимо.

Как результат применения этого шаблона: рождается представление о тебе, как «маге и кудеснике», ты создаешь небольшую альтернативную реальность и плюс срываешь крышу. И все это – за пару минут.

Пример работы с бессознательным

Чем хорош транс, так это тем, что он универсально хорош как для использования в разговоре, то есть для наведения транса на другого человека, так и тем, что он работает для самого человека. То есть, возможно навести транс самому на себя, или сделать самогипноз. И внутри этого транса возможно получить доступ абсолютно к любым ресурсам. Как это делается? Просто и по шагам.

1. Навести на себя транс. Это можно сделать любым способом, уже описанным в этой книге. Кроме этого, подходят любые разновидности медитации. Лично я делаю так: я очень удобно располагаюсь в своем кресле, и ставлю тот диск, под который я обычно вхожу в транс (композитор Karunesh, альбом Zen Breakfast), потом я начинаю визуализировать под эту музыку те образы, которые приходят, и минут через десять я уже нахожусь в достаточно плотном трансе.

2. В последний раз я хотел получить больше сосредоточенности в одной ситуации по работе. Окей, это легко найти в трансе. Для этого требуется отправиться в путешествие. Абсолютно любое, главное, что конечная цель этого процесса состоит в получении ресурса. Как это делал я: я представил себе красивый парусник, и поплыл на нем на остров туманов и вечной жизни, который англичане называют Авалон. (разумеется, что я себе это все представлял под музыку). Чем более подробно будет происходить процесс представления путешествия, тем лучше.

3. На острове, в волшебной пещере, я нашел кувшин, наполненный сосредоточенностью (для тебя это может быть любой другой ресурс).

4. С этим кувшином я вернулся обратно. А так как он воображаемый, то его легко можно с собой носить. Когда пришло время для моей сосредоточенности, я открыл кувшин, и выпил тот напиток, который зарядил меня необходимым ресурсом.

Обобщение

Транс эффективен как состояние, в котором человек гораздо больше обычного поддается внушениям. Сами по себе внушения вне транса тоже имеют эффективность, но чем более прямое внушение, тем более глубокий транс должен быть для его выполнения. Связка трансового состояния и внушений очень хорошо подходит для вызова состояния у девушки и переноса этого состояния на себя.

Глава 36. Метафоры

–Фил, в чем смысл метафоры?

–Вскрытие покажет...

Из разговоров с Мишей Шириным

Наверное, самая эффективная связка, которая мне известна – это трансовое состояние и метафора, которая рассказана во время этого состояния. Кроме этого, существуют и следующие цели для метафор:

– Метафора отлично подходит для введения информации прямо в подсознание, минуя сознание.

– Метафора подходит, чтобы сделать некоторую идею или мысль более запоминающейся.

– Метафора хороша для изменения состояния или настроения человека, группы людей.

– Метафора великолепна, когда нужно переформулировать проблему, разрушить ограничение, увидеть ситуацию в новой перспективе.

– Метафора может применяться, чтобы ненавязчиво преподнести новую точку зрения, или даже дать понять, что проблема у человека не нова и на нее уже давно есть варианты решения.

– Метафора даже может навести на человека или аудиторию транс.

– Метафора используется для вызова состояний (например, сексуального возбуждения)

– Метафора применяется даже для изменения ограничивающих убеждений человека, выводя человека на новые возможности.

В общем, с помощью метафор можно делать абсолютно все, как бы странно это не звучало. По исследованиям Европейской Ассоциации ЭГ, более 90% транстерапевтов используют в качестве основного инструмента метафоры. Метафора является моим любимым инструментом непрямого, то есть скрытого воздействия. Сама по себе метафора не имеет смысла, но в определенном контексте она может шикарно изменить смысл и направление разговора.

Язык метафор очень тесно связан с языковыми структурами модели Милтона Эриксона (Милтон-Модель), и именно внутри метафоры инструменты Милтон-Модели приобретают настоящую мощь. Еще раз кратко о тех инструментах ММ, которые можно и нужно использовать внутри метафоры.

Мультимодальные описания – Визуальные, аудиальные, кинестетические описания происходящего. Одновременно.

Выбор – Внутри метафоры давайте человеку выбор, расширяя его до абсолюта с помощью «Что-то еще».

Обобщенный язык, который дает человеку еще одну возможность выбора.

Метафоры в жизни

Мы постоянно и каждый день используем метафоры. Например, анекдот – выверенная до мелочей форма метафоры, минимальная по объему и наполненная конкретным смыслом. Например, когда девушка во время разговора ведет себя не совсем адекватно, уместно рассказать такой анекдот:

Плывет поручик Ржевский с Наташей по озеру на лодке. Поручик развалился на корме, потягивает из горлышка портвейн, Наташа гребет на веслах. Вдруг поручик громко рыгает. Наташа бросает весла, встает, и кричит:

–Поручик! Вы ассоциируетесь у меня со свиньей!

–А вы, Наташа... аосиии... сссоооуусыыы... ацоси.. отсоси у меня, Наташа!

То есть анекдоты, пословицы и поговорки представляют собой уже законченные метафоры, и их можно вполне к месту вставлять в разговор под видом шутки. От этого метафора действовать не перестает.

Механизм работы метафоры

Метафора – идеальный скрытый метод воздействия на бессознательное. Как она работает? Очень просто. Когда девушка (или человек, неважно) слушает красивую сказку или смотрит, например, кино, он совершенно естественно представляет себя на месте главного героя. Таким образом, он ассоциируется с ним, переживая за него, получая вместе с ним опыт и внушения, которые слышит главный герой. Вот так вот. Именно поэтому метафора построена на аналогиях.

Чтобы метафора работала как надо, а не как всегда, следует использовать прием диссоциации. Для чего это нужно? Часто ли у вас бывало так, что, рассказывая историю своим друзьям, вы слышите в ответ «Да что ты гонишь! Ты так не мог сделать!»? Бывало? Очень хорошо. Как и почему люди стремятся рассказывать истории от первого лица, мне, честно говоря, безразлично. Гораздо более важен тот факт, что истории, которые человек рассказывает от первого лица (Тут со мной произошел на

днях занятных случай...), будут восприниматься слушателями через свое восприятие человека, рассказывающего историю, через свои собственные фильтры восприятия этого человека.

Совершенно естественно, неосознанно подвергая критике те события, которые с этим человеком ну никак не могли произойти. Это ни хорошо и не плохо, это нормальный механизм работы фильтров восприятия. С другой стороны, метафору более чем желательно воспринимать с нуля и без эмоциональной оценки происходящих событий. Именно по этому лучше всего рассказывать историю, которая произошла где-то, когда-то и с кем-то. Причем, ступеней диссоциации много не бывает, хотя достаточно обычно от 3 до 5 ступеней диссоциации. Пример: Послушай одну историю, которую однажды услышал от дяди Васи (первая диссоциация), которую ему рассказал дядя Петя (вторая диссоциация). Однажды шаман собрал свое племя у костра и сказал: Послушайте старинную сказку... (третья).

И самое интересное, что есть в метафоре, так это ее косвенность и еще раз косвенность. С помощью метафоры мы плавно подводим человека принять через свой опыт то решение, которое нам нужно. Можно, конечно, вдолбить нужную мысль вот так сразу, затратив много усилий, а можно – рассказать сказку. А если не поможет – еще одну.

Конструирование простой метафоры

Разумеется, что всякому овощу – своя консервная банка, а каждой метафоре свое применение. Тот вариант конструирования метафоры, который описан ниже, очень хорош для создания метафор, основная цель которых

длительные и плавные изменения, причем эти изменения могут происходить очень длительное время. А могут происходить вообще моментально. Кроме этой, базовой структуры конструирования метафор, есть структура упрощенная. (Ну конечно, а как же без упрощения?). Упрощенная структура выглядит следующим образом:

Проблема – Обобщенная проблема – Обобщенное решение – Варианты решений

То есть, если мы хотим создать краткую метафору на спокойное отношение к нашему опозданию, мы получаем шага для действий. Итак, разберем:

1. Проблема: должен был позвонить девушке вечером, позвонил утром, девушка злится.

2. Обобщенная проблема – негативная реакция на опоздание.

3. Обобщенное решение – нормальное восприятие опоздания

4. Варианты решений:

– Ты мне вчера не позвонил. Ты не дорожишь нашими отношениями.

(а) – Цветок, ждущий дождя, рад ему независимо от того, был дождь утром или вечером.

(б) – Не так важно, когда накормят голодного человека. Главное, чтобы его накормили

(в) – Что такое утро или вечер по сравнению с тем, что есть наша жизнь, полная удовольствий?

Помогает конструировать на лету подобные короткие метафоры хорошо развитый Бредогенератор (смотри соответствующую главу).

Конструирование комплексной метафоры

Конструирование комплексной метафоры начинается с базового закона НЛП (Настоящее состояние перетекает в желаемое после вноса ресурса). То есть твоя задача на этом этапе состоит в трех действиях – определить желаемое состояние, которое ты хочешь изменить с помощью метафоры. Потом ты определяешь, какое состояние человек получит как результат действия метафоры, и, наконец, какие изменения должны произойти с человеком для перехода от настоящего состояния к желаемому. Рассмотрим на примере:

Дано: Девушка, чрезмерно ревнивая. Это проявляется в вопросах по любой задержке тебя на работе, и неадекватной реакции на любой звонок по телефону женским голосом.

Требуется: Спокойная реакция на твои деловые (и не только) встречи.

Ресурс: Спокойствие, желательна уравниловка.

В дальнейшем я вернусь к этому примеру, и на этой основе будет сконструирована метафора.

После того, как мы определили исходные состояния, можно приступать непосредственно к конструированию метафоры. Метафоры конструируются по шагам, и важно соблюдать именно ту последовательность, которая описана ниже.

Первый Шаг – Создание аналогий

На этом шаге мы решаем, кто вообще будет главным героем нашей метафоры. Разумеется, что человек,

который будет слушать эту метафору, будет ассоциирован с этим героем, то есть представлять, что именно с ним происходит действие, описанное в метафоре. Важное условие состоит в том, что эти аналогии надо делать максимально неявными, то есть нельзя рассказывать историю про «Девочку, которая очень похожа на тебя». Оптимально рассказывать историю про различных зверей (кто вообще знает, что такое выхухоль и как оно себя ведет?), создавать главных героев из растений или вообще из капли воды. Так как это сказка, то тут возможно все – в том числе и говорящий дуб, например. Давайте просто своей фантазии. После того, как вы определили главного героя (выхухоль), надо наделить этого героя некоторыми признаками человека, которому эту метафору рассказывают, и желательно сделать эти признаки более явными и проявленными, чем у человека. То есть, главный герой будет беспокойной выхухолью, которая очень активно участвует в общественной жизни леса, например.

Дополнительные приемы, которые увеличивают эффективность.

Один из таких приемов – не надо давать главным героям имен. Вообще. Лучше использовать оборот в стиле «Я даже не знаю, как звали эту выхухоль. И это совершенно не важно, важно то, что будет дальше...». Зато можно давать обобщенную характеристику персонажа. Помните, как в замечательном мультике «Бременские Музыканты» существовали Глупый Король, Прекрасная Принцесса и Молодой Трубадур? Так вот, пусть у нас будет Активная Выхухоль.

Второй Шаг – Работаем с проблемой

Второй шаг в составлении метафоры состоит в создании мира, в котором живет персонаж, создания окружения и образа жизни. На этом шаге мы наделяем главного героя эмоциями, и потом создаем проблему. Разумеется, что проблема на персонаж сваливается совсем не просто так, а вовсе даже внезапно. И тут есть очень важный момент – мы конструируем метафору так, что на нашего героя сваливается та проблема, которую мы хотим решить и в жизни. Очень важно подать эту проблему в гипертрофированном виде, близком к некоей грани абсурда. Помните принцессу на горошине, да? Такая постановка проблемного состояния создает еще одну ступень диссоциации внутри метафоры. Что нам только на руку. Создавать проблему и описывать эту проблему для главного героя надо так, чтобы было понятно, почему герой сказки захотел эту проблему решить.

И следующая часть метафоры состоит в том, что герой направляется на решение своей проблемы, которая на него свалилась. Причем, очень важный момент состоит в том, чтобы описать, как именно герой решил отправиться в путь, зачем ему это было необходимо, что стало с ним в путешествии. Интересная закономерность человеческого мышления состоит в том, что мы не ценим то, что досталось нам просто так. А мы ценим то, за что боролись или что доставалось нам путем длительных усилий. Именно поэтому не надо делать в метафоре доброго волшебника в голубом вертолете.

Если мы вернемся к нашему примеру с Активной Выхухолью, то на этом шаге мы расскажем, что в некотором царстве, некотором государстве жила-была Активная Выхухоль. В один прекрасный день у этой Выхухоли возникли очередные дела, которые требовали

ее немедленных действий. И когда она решила все вопросы она вдруг не смогла найти дороги домой. Знакомая тропинка все время выводила ее в совершенно незнакомый лес, в незнакомые места. И Выхухоль твердо решила выяснить, что происходит и кто в этом виноват. Выхухоль решила найти то существо, или человека, или волшебника, или кто бы то ни был, который заколдовал ее тропинку и потребовать вернуть все взад. Долго ли, коротко ли продолжались ее поиски, я не знаю. Выхухоль истоптала три пары железных сапог, стерла три железных посоха и нашла этого Злого Волшебника. (Тут можно описать приключение как на десять страниц с множеством второстепенных персонажей, так и оставить вот в таком вот сжатом виде).

Третий Шаг – Кульминация

На этом этапе конструирования метафоры мы плавно переходим собственно от приключения, которое продолжалось все время второго этапа, собственно к решению проблемы, к кульминации. На этом шаге каким-то образом главный герой решает свои проблемы. Один, или с помощью других персонажей. Важное условие этого этапа состоит в активности главного героя, то есть в непосредственном участии в решении своей проблемы.

На примере нашей выхухольной метафоры это может произойти, например, следующим образом. Активная Выхухоль пробралась к Злому Волшебнику и подкараулила момент, когда он заснул, забыв включить свои защитные заклинания. Осторожно, медленно, шаг за шагом, она пробралась к его постели, напрягла все свои мышцы и в стремительном прыжке запрыгнула ему на грудь, приставив нож к его горлу. Когда волшебник

проснулся, Выхухоль потребовала вернуть все взад. Волшебник попытался двинуться, но Выхухоль лишь крепче сжала нож и надавила сильнее, так, что выступила ярко-красная капелька крови. Волшебник испугался и медленно произнес страшные слова чудовищного заклинания в необходимом порядке. Как только он это сделал, Выхухоль связала Волшебника и отправилась домой, по пути сообщив Доброму Волшебнику о месте заточения Злого Волшебника.

Четвертый Шаг – Результаты

Вроде бы, проблема нашего героя решена, и его можно отправлять домой. Разумеется, что такой вариант действий тоже приемлем. Более того, он часто используется. Но можно улучшить нашу метафору именно на этом, четвертом шаге. А четвертом шаге главный герой получает результаты от своих действий, причем результаты, которые заслужил именно по ходу действия метафоры. Очень хорошо будет, если мы сделаем минимум три подарка нашему пострадавшему герою. Почему три? Ну, во-первых, число хорошее. Часто в сказках используется, привычное уже. А во-вторых, именно с трех вариантов начинается выбор, как я уже многократно говорил. Всегда есть вероятность, что человека (который ассоциировался с главным героем) не устроит один или даже два варианта предложенного результата. Всякое может быть.

Вернемся к нашим баранам, то есть Выхухоли. Выхухоль отправилась в обратный путь. Когда она вернулась домой, Выхухоль заметила, что звери ведут себя иным образом. Они стали относиться к Выхухоли с большим уважением, и скоро ее даже избрали в Совет Леса. А спустя некоторое время она

встретила замечательного Выхухоля, и они справили бурную свадьбу, на которой ей преподнесли много подарков. Один из подарков сделал Добрый Волшебник, и это выло Кольцо Всевластья (А почему бы и нет?).

Пятый Шаг – Адаптация

Самый простой этап, заключительный. На этом этапе рассказывается, как наш герой в дальнейшем жил и использовал все то, что получил в качестве результатов своего приключения. Самая простая и распространенная форма «И стали они жить-поживать, и добра наживать». Сделайте так, чтобы у нашего героя все было хорошо.

Пример: Выхухоль прожила долгую и счастливую жизнь, родив множество Выхухолят, и в один из дней она рассказала великому сказочнику Пришвину эту историю. Я не знаю, что было с ней дальше, возможно, что эта Выхухоль и сейчас живет в своей лесной трехэтажной берлоге с пентхаузом и видом на сосновую опушку, рассказываю внукам и правнукам удивительные сказки.

Наведение транса через рассказ метафоры

Как я уже упоминал выше, можно навести великолепный транс с помощью метафоры. И даже это можно сделать двумя способами. Первый способ очень простой – вы включаете прямо внутрь метафоры приемы наведения транса. Это может быть и наведение транса через перегрузку каналов (работа на 7 плюс-минус два), это может быть забалтывание, это может быть причинно-следственная связь или даже понижение громкости голоса в момент рассказа метафоры до порога слышимости. Вторым вариантом состоит в наведении транса

через ассоциацию с главным персонажем и последующим изменением состояния персонажа в сторону углубления трансового состояния. Пример:

(пара ступеней диссоциаций пропущена) и он увидел посреди поляны величественное дерево. Это дерево было совершенно и прекрасно, насколько может быть прекрасно дерево. И на этом дереве его привлек один листик. Я не знаю, чем именно это лист был особенный – может быть, он имел особенный цвет, может быть, выделялся среди других листьев размером, может быть, издавал какой-то особенный звук на ветру, я не знаю. Это не важно. Важно то, что этот лист вдруг сорвался с дерева, и, подхваченный неизвестно откуда взявшимся ветром, плавно покачиваясь, словно маня за собой, начал опускаться вниз. Плавно, покачиваясь из стороны в сторону, и медленно, практически невесомо, этот лист постепенно опустился на поверхность прохладного и уютного пруда. Он некоторое время качался на зеркальной глади волны, вызывая волны, которые расходились кругами от листика.... Потом этот лист начал намокать, разбухая от воды. И он начал очень медленно погружаться в воду, очень медленно уходя вниз. Вода плавно сомкнулась над листом, и он начал, кружась, уходить на дно пруда. Вода все больше приглушала звуки вокруг, и постепенно осталась только тишина, свет стал более темным, но значительно более удобным. (Далее уже можно транс не наводить).

Для чего могут потребоваться такие приемы? В первую очередь, когда вы импровизируете внутри трансовых состояний. Во-вторых, человека может внезапно из трансового состояния выбить какое-то внешнее событие или неверные действия рассказчика. Тогда можно, не прерывая рассказа, ввести человека

снова в транс. Ну и в третьих, существует специальный класс людей, на которых «Транс на меня нельзя навести, потому что я в транс не вхожу». Ну, так предложите ему послушать сказку и все. Просто сказку. Причем, эти приемы могут потребовать минимальных изменений, или работать вообще без них. Мне даже сложно сказать, что будет эффективнее работать – наведение транса с последующей метафорой, или метафора, внутри которой наводится транс.

Как рассказывать метафоры

Разумеется, что метафоры можно рассказывать везде и всюду. Кроме этого, стоит понимать, что одни места для метафор подходят лучше, чем другие. Например, одно из самых худших мест для метафоры, которые мне известны – это московский метрополитен в час пик. Очень неудобно рассказывать сказки в толпе, при сильной тряске и при этом еще орать ее на ухо. С другой стороны, можно создать «идеальное» пространство для метафоры, в которой эта метафора будет усвоена наилучшим образом.

Начнем по порядку.

Метафоры лучше всего рассказывать в месте, где человек может расслабиться, и где его не будут отвлекать разные автомобили и попрошайки. Для этих целей подходит квартира, где вы находитесь одни, уютное кафе с отдельными кабинками, различные места культурного отдыха с уединенными лавочками. Если вы находитесь в квартире, можно поставить фоном на маленькой громкости тихую, медитативную и спокойную музыку. Например, очень хороши работы композитора Karunesh, дополнительный плюс которого состоит в том,

что он продается в любых «эзотерических» местах Москвы. Для дополнительного антуража можно зажечь ароматизированные свечи или благовония.

Дальнейшие движения лучше свести до минимума, рассказывая метафору от начала до конца. Поэтому озаботься тем, чтобы мобильные, пейджеры и друзья были выключены ближайšie 10-15 минут.

Метафору лучше всего рассказывать спокойным, низким (грудным) голосом, при достаточно низкой скорости речи и достаточно тихо.

Перед тем, как ты будешь рассказывать и даже конструировать метафору, ответь сам себе: Почему ты делаешь эту метафору? Зачем ты ее создаешь? Что ты хочешь этим достигнуть для себя? Разумеется, что ответы «просто так» тоже возможны, но точное осознание твоих действий будет куда полезнее.

И, наконец, для того, чтобы рассказать метафору наилучшим образом, ты сам должен находиться в спокойном и расслабленном состоянии.

Глава 37. Примеры работающих метафор

Но кроме этого я привожу пару больших, красивых метафор и несколько типичных болванок.

Пример 1: Работающая терапевтическая метафора

Понятно, что на пальцах объяснить, как делаются метафоры, сложно. Поэтому ниже я разберу подробно, с указанием каждого приема, работающую метафору. Эта

метафора была рождена экспромтом во время одной консультационной сессии. Основная цель метафоры состоит в решении некоего вопроса, очень важного для человека. Начнем. В квадратных скобках даны комментарии к метафоре.

Я хочу рассказать тебе одну весьма любопытную историю, о которой я узнал от своего духовного учителя некоторое время назад. *[Использование диссоциации. Меня внутри метафоры, разумеется, нет.]* Эта история уходит своими корнями в глубокое прошлое наших традиций, во времена дохристианской Руси. Люди тогда жили племенами, и эти племена были объединены в роды. *[Создание места действия метафоры. Дополнительно используется неявная диссоциация по методу давным-давно.]* Люди каким-то образом жили, проводили время, охотились, несколько раз в год устраивались большие праздники. *[Каким-то образом – использование обобщенного языка]* Так люди жили долгие годы, наполненные единением с природой и своим, особенным складом жизни. *[Использование ценности – единение с природой.]* Помогало людям то, что каждый из них занимался тем делом, которое больше всего им нравилось и каждый был настоящим мастером своего дела. Кузнецы выковывали великолепные доспехи и инструменты, ювелиры делали украшения, которые невероятно ценились во всем мире, женщины делали одежду, охотники и землепашцы добывали еду для всех остальных. *[Еще немного писания мира с увязкой на ценности]* Люди жили в гармонии с миром, и очень большую помощь в этом им оказывали мудрые волхвы, которые жили в каждом племени русичей. *[Последовательный переход к новым персонажам. Заметьте, что волхвы – это тоже использование*

обобщенного языка. Как и ювелиры, кузнецы и женщины пару предложений назад]

Каждый человек мог придти к волхву за советом, и волхв всегда отвечал каким-то образом. *[Обобщенный язык во всей своей красоте. «Каждый» и «каким-то образом», обратите внимание]* Иногда это был прямой ответ или совет, иногда указание сделать какой-то обряд, иногда волхв рассказывал какую-то историю, иногда он просто просил человека сделать какое-то задание. Люди уходили от волхва с ответами на свои вопросы. *[Тут одновременно используется установка на решение проблемы и даются варианты выбора действий]* Люди, которые достигли особенного признания в своем племени, признанные мастера своего дела, которые пользовались всеобщим уважением, могли раз в год придти к волхву с очень важным вопросом. *[Плавный заход на создание главного героя]* Это были уже не простые обращения за советами, это были вопросы, которые очень много значили для этих людей. Может быть, это были вопросы о смысле жизни, может быть, это были обращения к высшим силам, может быть, это было что-то другое, я не знаю. *[Опять прием «фиг его знает как, но это работает»]* Я знаю, как это происходило тогда, когда это происходило, а происходило это очень-очень давно. *[В этом месте с помощью забалтывания углубляется трансовое состояние]*

В один из дней один из уважаемых людей племени приходил к волхву и молча садился рядом с ним у пылающего теплого костра, молча смотря на красный изменчивый огонь, слушая потрескивание угольков и звуки прохладной ночи. *[Очень неопределенный главный герой, уважаемый человек. Используется обобщенный язык и мультимодальное описание]* Так проходило

некоторое время, во время которого человек освобождал свой разум для восприятия того, что будет происходить немного позднее, ровно тогда, когда человек будет готов к этому. *[Некоторое, ровно тогда, когда будет готов – обобщенный язык. Дополнительно идет указание на восприятие дальнейших действий внутри метафоры]* Когда волхв видел, что человек уже готов к тому, что будет происходить, он просил этого человека сделать несколько очень глубоких вдохов, каждый из которых немного более глубокий, чем предыдущий. *[В этом месте дается обобщенное описание действия, «того, что будет происходить». Потом идет углубление трансового состояния через углубление дыхания]*

Волхв просил этого человека представить самого себя со стороны, и ждал, пока человек это сделает. *[Использование дополнительной диссоциации. Плюс к этому получается таким образом углубить транс]* Потом волхв предлагал человеку представить себе свою жизнь, от текущего момента к самому началу, сначала то, что есть сейчас, потом немного раньше, потом пройти во времена юности, детства, пройти через свое рождение, осознать то, что когда-то до своего рождения этот человек был частью своего отца, а его отец был когда-то частью своего отца, и этот отец тоже когда-то был частью своего отца.... *[усугубление трансового состояния с помощью забалтывания]* И так этот человек наблюдал линию своего рода до самого первого человека, до своего праотца. У каждого из нас был свой праотец, прародитель, основатель нашего рода, и у этого человека он тоже был. Он смотрел со стороны на самого себя, который находился перед своими прародителями – своим праотцем и своей праматерью. Этот человек начинал задавать своим прародителям свой вопрос,

задавать его чрез танец. Он каким-то образом танцевал свой вопрос, высказывая его через свои движения. *[Создание визуализации и работа на выражение вопроса через воображаемое движение]*

Мудрые прародители понимали этот вопрос, и в качестве ответа давали какой-то символ, который некоторым образом отвечал человеку на его вопрос. *[Проблема решена. Хрен знает как, что там человеку привиделось, какой именно смысл – не имеет значения. Этот символ отвечает на вопрос, вы понимаете?]* Этот ответ мог придти сразу, мог спустя некоторое время, мог придти во сне, и обычно этот ответ приходил на тонкой грани между сном и бодрствованием, когда человек начинает просыпаться, и еще спит. *[Идет заход на то, что ответ обязательно приходит. Осталось только выбрать, как это происходит]* Человек благодарил своих прародителей, и смотрел, как он сам возвращался по линии своего рода обратно, до своего текущего состояния. Потом человек благодарил своего волхва за то, что тот помог ему пройти этот путь, и отправлялся к себе, взяв немного времени, чтобы подумать. *[Благодарность к самому себе за найденный ответ – важная часть работы с бессознательным. Ну и разумеется, что в конце метафоры возвращаем человека из транса]*

Пример 2: Великое нечто. Мудрость Дзен для чтения на ночь (метафора для наведения транса)

–Учитель, что есть день?

–То же, что и ночь.

–А что есть ночь?

–Почти то же, что и день.

–В чем разница?

–Ночью существует Ничто.

–Почему Ничто существует ночью?

–Ночью Ничто нельзя увидеть, поэтому оно есть во всей своей полноте.

–Зачем смотреть Ничто?

–Это нельзя делать. Ничто нельзя понять. Ничто нельзя увидеть, Ничто можно только воспринимать.

–Как?

–Для этого нужно отказаться от попыток его понять. Если ты будешь искать Ничто, оно уйдет. Если ты расслабишься и скажешь себе «Я не буду искать Ничто» – оно уйдет. Если ты будешь знать о Ничто, оно станет Чем.

–Так что же делать?

–Знать.

–Что?

–В тебе уже есть Ничто. Это можно жить. Прожив Ничто внутри себя. Можно прожить Ничто своих желаний и мыслей. Познав Ничто мысли и желаний, можно воспринять внешнее Ничто и достигнуть единства и гармонии проявления внутреннего, внешнего и Непознанного. Познав Дао Ничто, восприняв через это Ничто проявление Дзен, ты догадаешься, что это Ничто часть Ничто нашей природы. Познав Ничто природы, ты узнаешь единство Ничто планеты. Ничто Планеты – это часть Ничто солнца и Луны. Часть Инь и Янь, света и

тьмы, развития двух сторон и противоположности связанных одной нитью разновидностей. Восприняв это, ты прикоснешься к Ничто вселенной.

–Что дальше?

–Дальше это буде жить в тебе, наполняя опознаванием смысла. Когда ты окончательно достигнешь Дао этого состояния, тебе откроется мудрость просветления.

–Что это, учитель?

–Все это ничто является частью НИЧЕГО.

В этот момент к разговору присоединился еще один ученик, внимательно слушавший разговор с самого начала.

–Учитель, как же тогда определить истинное Нечто?

–Что для тебя является истиной?

–Объективная реальность, воспринятая мною.

–Объективная реальность? Зачем она тебе?

–Это истина, учитель.

–Зачем тебе истина?

–Я хочу знать истину.

–И что дальше?

–Если я познаю три истины события, я познаю событие.

–Прямо сейчас я готов рассказать тебе три твои истины, которые тебе помогут в этом деле.

–Я вас внимательно слушаю, учитель!

–Первая истина: я тот, кого ты называешь учителем.

Монах поклонился.

–Вторая истина: ты слушаешь меня.

Монах снова поклонился.

–Третья истина: узнав три истины, ты познаешь одно событие.

Монах очень низко поклонился и нарисовал в своем воображении молитвенного Будду с горящими глазами, после чего удалился.

Учитель продолжил беседу со своими учениками.

–Учитель, – спросил один из них, – зачем нам дано Ничего?

–Только освободив себя от того, что в нас есть, мы можем понять, как многому мы можем научиться.

В этой метафоре постоянно наводится транс с помощью замешательства, причем, почти в каждой строке. Кроме этого, в конце дается прямое внушение на обучение.

Пример 3: Сказка про часы (болванка)

Цель метафоры: изменение восприятия времени, замена у девушки состояния «мало времени» на состояние «для тебя времени много».

Однажды жили часы, ходили, работали. Но в один момент у них отвалилась минутная (часовая) стрелка. Часы перестали отмерять минуты. Первое время часы били в панике, потому что они не знали, сколько сейчас точно времени. Потом привыкли и нашли в этом состоянии своеобразные прелести.

Пример 4: Метафоры на возбуждение сексуального желания (болванки)

Цель метафоры: вызвать у девушки сексуальное возбуждение.

Ты никогда не качалась на качелях? Сядишься на качели, делаешь первый толчок, плавно раскачиваясь, привыкая к новым ощущениям, и постепенно наращивая темп, вверх-вниз, вверх-вниз... Постепенно в твоём теле нарастает ощущение, сравнимое с восторгом, которое нарастает, достигает максимума... (замени качели на лошадь – результат тот же)

Однажды жила-была замочная скважина. И однажды зимой она замерзла. И сжалась. Многие ключи пытались проникнуть в неё, но не могли войти. Но тут появился совершенно особенный волшебный ключ, который сначала согрел скважину, она расширилась, согрелась. Потом добавил волшебной смазки, вошёл в неё, и повернулся до щелчка.

Пример 5: Метафора на спокойное отношение к большому количеству твоих девушек (болванка)

Цель: Дать понять девушке, что у тебя много девушек, и это нормально.

Жила-была роза, которая активно мечтала о своём будущем. В этом будущем было много всего – и принц на белом коне, и другие мысли, которые для розы могут означать только мечты. И однажды она познакомилась с великолепным шмелем, который был просто великолепен. И они общались, он прилетал каждый день.

И однажды эта роза узнала, что этот шмель каждый день летает не только к ней, а еще ко многим другим розам, гаргониям, гераньям и другим цветам. Сначала роза хотела больше не общаться с этим шмелем, но спустя некоторое время поняла, что лучше получать радость от общения с этим великолепным шмелем раз в неделю, чем никогда не общаться с ним.

Выводы

Множество других примеров метафор на разные темы доступны на форуме проекта [lover.ru](http://forum.lover.ru) (<http://forum.lover.ru>), поместить их внутри этой книги сложно из-за большого объема. Так что читай форум, там много вкусного.

Глава 38. Техники капсулирования (кокона)

Для начала, расскажу историю о человеке, который все делал неправильно.

Однажды, мы с моим другом Гипнотерапевтом участвовали в загородной тусовке одной компании. Присутствовало около 50 человек, среди которых было некоторое количество мужчин и определенное количество женщин.

Не все женщины были сексуально привлекательны, но некоторые возбуждали фривольные мысли. На наших глазах происходило одной действие, растянутое на 4 дня. В этом действии был замешан Мужчина (М) и Женщина (Ж).

Описание внешности М: около 30 лет, лысина, достаточно высок, слегка полон, интересные

метасообщения «Поиграйте со мной кто-нибудь» и странный талант вызывать отвращение. Русский вариант Иранца из зада. Этот человек очень плохо одевается, отвратительно говорит, у него проблемы с дикцией, невербалика убога до ужаса. Ж достаточно мила, симпатична, обладает хорошей фигурой, улыбкой. Приехала на тусовку одна, то есть без ансамбля. По внешности – около 7 баллов из 10. Метасообщение «хочу секса, но поломаюсь». Легко идет на любой вербальный контакт.

Развитие событий, день 1

Народ собрался в одном месте, организаторы выступили с зажигательной речью, состоялся процесс знакомства народа друг с другом. В момент ближе к вечеру Ж. не повезло нарваться на М. Оказалось, что М. хорошо знает компанию, где работает Ж. Начался разговор про работу, хотя Ж. ВЕСЬМА настойчиво говорила о том, что она приехала сюда отдыхать. Похоже, что врожденная вежливость Ж. не позволила послать в пешее эротическое путешествие М., который раз за разом передавал приветы сотрудникам и сотрудницам Ж. Это действие продолжалась около часу. Почему-то мы с моим другом решили, что скоро женщина этого мужчину пошлет очень далеко, а потом один из нас сыграет на контрастах. На этой веселой мысли мы пошли спать по разным комнатам :). Похоже, что М. и Ж. станцевали потом несколько медленных танцев на дискотеке и пошли спать. Спасть не в смысле «заниматься сексом».

Интересное развитие событий, день 2

Во второй день начался тот самый тренинг, из-за которого народ собрался на тусовке. М. и Ж. сидели

рядом на пионерской дистанции. Кинестетики строго не было, но они постоянно работали в одной группе. М. явно активно участвовал в тренинге, но делал это чрезмерно неадекватно, что постоянно на него переключало жестокие утилизации, которые вызывали дикий смех над М. Грешным делом, то же делал и я. Последствия этих событий состояли в том, что над М. начало глумиться общественное бессознательное, то есть группа народа включила этого человека в игнор лист. Ж. постоянно оставалась с ним. На любые попытки людей завести беседу с Ж. появлялся М., который всеми возможными способами прерывал коммуникацию «посторонних» с Ж. Он пас ее постоянно. Вечером опять были танцы, опять интересное развитие событий. М. носил за Ж. верхнюю одежду и вообще исполнял роль «собачки на побегушках». Мы с моим другом ждали момента посылы, попутно развлекаясь, как могли. Благо, получилось так, что на этом собрании людей был некоторый дефицит хороших мужчин. Ради интереса я заговорил с Ж. ближе к вечеру, когда она на некоторое время осталась одна. Разговор продолжался меньше 2 минут, пока не появился М. Его выход сопровождался фразой «спокойной ночи» и они опять ушли. Спать или общаться. По невербалике было видно, что секса у них все еще пока не было.

События достигают апогея, день 3

Утро, день. Секса у них не было, от чего мы с моим другом шизели на полную катушку. М. проявил себя одновременно и короткозавернутым тормозом с гипертрофированной обратной связью. Ужасно, но он ее даже не трогал. Первый кинестетический контакт

состоялся поздно вечером третьего дня. Похоже, что в этот вечер и ночь М. наконец отодрал Ж.

Конец. День 4

Днем они уехали.

Анализ ситуации: мужчина с одной стороны ВСЕ сделал неправильно, он работал не по канонам нашей школы, он тормозил и вел себя отвратительно. С другой стороны, он продемонстрировал интересную модель поведения, которая имеет право быть – ему дали. Итак, что он делал, по шагам:

1. Нашел женщину.
2. Завладел ее вниманием.
3. Создал «капсулу» общения.
4. Сделал так, что с ним, а заодно с женщиной никто не общался.
5. Вынудил женщину общаться только с ним.

Еще раз повторяю – этот человек внушает мне своим поведением, отсутствием фантазии и неадекватностью отвращение. Но его модель соблазнения была в этом контексте удачна. Это не значит, что я буду эту модель когда-либо применять – это значит, что у этого человека я научился некоторым новым приемам. И что самое страшное – он зря ее увез. В Москве он не сможет поддерживать капсулу и блокировать внешние факторы. В общем, в городе девку он потеряет моментом.

В этой истории есть главное действующее лицо, и это не М или там Жо. Главное действующее лицо в этой истории – Кокон. Именно эффекту кокона эта история

посвящена, и именно Кокон может помочь тебе соблазнить девушку твоей мечты. Начнем.

Создание Кокона

Что такое Кокон? Кокон представляет собой специфическое пространство (или состояние), в котором внешний мир полностью уходит на второй план, при этом главное действующее лицо друг для друга – именно вы. Вспомни, бывало так, что кроме тебя с девушкой, там, где вы были, находилось много людей, но они словно не существовали в этом месте? Отлично, вы были в коконе. Разумеется, что это состояние может существовать и без знания НЛП, в том числе тех техник, которые описаны ниже. И, как всегда, я опишу то, что смоделировано с эффективных людей и расскажу, как это состояние создать.

Мне известны 2 варианта построения кокона. Первый очень простой – изменить свое состояние до измененного, близкого к трансовому состоянию. В этом состоянии, если вы в нем находитесь вдвоем и одновременно, кокон возникает сам по себе. Типичный вариант – техники сноса крыши, описанные ранее, или разговорное наведение транса, тоже описанные в этой части книги.

Второй вариант – изменить внешний мир. Это очень просто – достаточно рассказать метафору в рамке «как если бы».

Например, такую:

Представь, как если бы мы с тобой прямо сейчас находились на дне вот этого озера. Сидели бы на мягком илистом дне, смотрели, как играют и проплывают мимо нас маленькие рыбешки, читали в глазах рыб покрупнее

удивление от происходящего, любовались лучами солнца, странно изменяющегося в воде, и переливающиеся лучи которого словно как маленькие солнечные зайчики прыгают по дну. И может быть нас бы замечали удивленные прохожие, но мы им махали рукой и продолжали оставаться внутри, общаясь друг с другом ровно так, как это комфортно для нас. И в этом общении мы слушаем другу друга, ведя вежливую и плавную беседу, и даже если бы с поверхности доносились звуки, они очень сильно менялись и становились гораздо тише, и мы слушали бы их только если бы нам это было специально нужно. В другое время эти звуки рожают приятный фон, похожий на отдаленный гул дороги, который слышен сквозь густой лес, когда вроде бы кажется, что с одной стороны ты все понимаешь, но если попытаешься прислушаться, то с трудом сможешь выделить отдельные звуки....

Или такую:

Ты знаешь, наш мир весьма интересная штука. Вот мы сидим с тобой тут, в кафе, за этим столиком, и мимо нас на улице ходят люди. И, как говорил Марк Твен, вечность кажется минутой при общении с красивой девушкой, и минута кажется вечностью, если сидеть на раскаленной сковороде. К чему это я? Да все просто. Представь, как идут люди на улице – у кого-то хорошее настроение, и время летит словно птица, а кто-то просто странно себя чувствует, и для него одна секунда на часах растягивается в тысячелетия. И мы с тобой сидим тут, и вокруг нас ходят свои года, столетия, летят мгновения, и нам с тобой тут они совершенно не заметны, но очень хорошо воспринимаются людьми вокруг. Мы сидим и общаемся, и нам кажется, что мы знаем друг друга миллионы лет, а официантка считает, что мы только что

начали разговор, а люди вокруг просто ходят как в патоке, не осознавая, что у нас с тобой есть свое время, которое всегда останется с нами...

Может быть, даже такую:

У тебя бывало так, что ты шла под зонтом во время проливного дождя? Ну, не такого, как был на той неделе, а более летнего. Представь и вспомни, как интересно наблюдать за тем, как капли стекают с края зонта, падая вниз, ручейками стекая, словно рождая своеобразную стену вокруг тебя. Тебе словно кажется, что мир вокруг тебя состоит из дождя, хотя на самом деле это ты состоишь из своего мира, который включен в один большой мир. Представь, словно мы идем с тобой под громадным зонтом в такой не по летнему веселый дождь, словно раздвигая капли своим присутствием, заставляя их идти вокруг нас еще более сильно, и уже не так понятно, что за силуэты вокруг нас – люди, или животные, или это просто куст так причудливо изменился, если глядеть на него сквозь постоянно льющуюся воду...

Все очень просто – главное, чтобы эта метафора рассказывалась между делом, походя, как бы к случаю. И основа этой метафоры – искажения, искажения мира. В первой метафоре, например, искажаются звуки, во второй искажается время, третья метафора направлена на изменение визуальных образов. Менять можно все – ощущения в пространстве, времени, видение, слушание и ощущение мира. Эти метафоры, кстати, очень похожи на наведение транса через неопределенности, когда человек точно не знает, где он находится, но точно знает, с кем. Как пример, можно рассказать такую метафору на создание сильного кокона:

Ты когда-нибудь сидела в машине во время дождя? Такого сильно ливня, когда весь воздух пропитан таким особым, мокрым ароматом, и выходить из теплой машины совершенно нет желания? И ты сидишь в машине, которая, тихо урча мотором и гудя печкой, принимает тебя в объятия своего сиденья. И если ты смотришь на окно, то ты видишь только нескончаемые потоки воды, которые льются по окнам и сквозь них видно только смутное очертание улицы. Но ты знаешь, что дождь не может идти вечно, и поэтому ты спокойно общаешься с тем человеком, который сидит рядом с тобой, совсем как я сейчас, и даже не замечая, что стекла машины потихоньку запотевают, совсем ограждая тебя от внешнего мира, есть только ты и она, и ты просто знаешь, что может быть, рядом есть другие люди. Но ты их не видишь, совершенно как в детстве, когда тебе может быть казалось, что когда ты закрываешь глаза, мир исчезает. И сейчас, когда глаза машины, которые являются ее стеклами, надежно закрыты с одной стороны потоками воды, а с другой – тонкой белой пленкой, это рождает совершенно потрясающие возможности к спокойной, уютной беседе, в которой есть только ты и я.

И третий – объединяющий первые два, и являющийся наиболее эффективным.

В этом варианте построения кокона мы объединяем изменение внешнего мира, добавляем разговорного транса, и усиливаем влияние опознаванием первых двух состояний. Звучит страшно, делается элементарно. Для этого достаточно сделать одну вещь. Доказать девушке, что мир, который она знает с детства, на самом деле иллюзия.

Как это делается: мы привыкли, что мир состоит из атомов, молекул, молекулярных связей и прочего курса средней школы. А что будет, если ты узнаешь, что на самом деле мир состоит из розеток? Пупырышков? Левых поворотов? Или, что самое страшное, из телепузиков? Спокойно, я трезвый и наркоту не употребляю. Это обычный бред, это обычная бредовая реальность. И эта бредовая реальность создает кокон невиданной силы, который практически невозможно разрушить извне. Этот кокон – вершина коконостроения, которая может быть достигнута человеком.

Подробнее о том, как это делать и упражнения, которые помогут тебе развить в себе навыки спонтанного конструирования альтернативных реальностей – в главе «Бредогенератор».

Техника безопасности

Как и любая другая работа с измененными состояниями сознания, тут требуется хорошее понимание того, чего ты хочешь достичь. Кроме того, чтобы создать кокон, подумай – а ради чего ты это делаешь? Что тебе даст это состояние? Готов ли ты взять на себя ответственность за все, что будет происходить не только с тобой, но и с **вами**? Это я так, на тему экологичности в очередной раз заморачиваюсь.

Кроме этого, стоит понимать, что любое внешнее воздействие может разрушить слабый кокон, поэтому его стоит укреплять и усиливать. С помощью ли метафоры, или создания более сильного раппорта. Я уже писал тут, что кокон возникает сам по себе при сильном раппорте? Нет? Ну что же, пишу. Для тех, кто дочитал до этого места (как писал мой отец в дипломной работе: так

как до этого места никто не дочитает, деталь берем из дуба). Сразу скажу, что кокон является специфической разновидностью трансового феномена, называемого тунеллингом. В этом состоянии человек полностью отключает периферийные органы чувств, полностью концентрируясь на тебе. Как, впрочем, и ты на нем. Именно поэтому твоя задача состоит в том, чтобы поддерживать кокон всюду. Например, нельзя смотреть на часы или на проходящих людей, только на твоего собеседника. А в остальном – пользуйся на здоровье.

Глава 39. Секрет мастерства

Разрешите представиться: Мастер спорта, майор Чингачгук!

Из очень бородатого анекдота

Почему в некоторых областях нашей жизни (неважно, соблазнение ли это девушек или филигранное вырезание по дереву резисторов) одним людям удается очень и очень многое, а другие ломают себе голову, пытаясь повторять действия этого человек? Но вместо того, чтобы сразу стать просветленным Бодхисатвой, эти люди остаются там, где они есть. Людей, которым удается очень многое, называют Мастерами (с большой буквы), а про остальных людей обычно даже не говорят. Обидно, да?

Однажды на эту тему задумался и я, аз грешный. Для сравнения были взяты мастера своего дела, в том числе и соблазнения и были проведены сравнения с «не мастерами», то есть людьми, которые считают себя «чайниками» в какой-то области жизни. Были проведены многочисленные исследования, сравнения, проверки и

перепроверки того, почему одни люди Мастера, а другие нет. И что самое хорошее – были вычислены несколько параметров, которые однозначно отделяют более успешного человека от менее успешного. И эти параметры можешь развить в себе ты, до степени Мастера ли или до степени человека, укладывающего девушку в постель за два часа, как пожелаешь. Главное, развивайся.

Первый аспект мастерства

Первый пункт мастерского поведения знаком всем. Вернее, большинство его сознательно избегают. Иллюстрирует эту особенность мастеров очень старый и добрый анекдот.

Изобрели ученые прибор, которые читает мысли человека. Взяли они представителей трех наций для полевых испытаний, одели прибор на голову, и попросили американца ударить женщину. Читают мысли, а там: «Да как я могу ударить женщину, такую клевую телку!». Отлично, переходят к французу: «Ударить женщину? Да я лучше сделаю ее матерью своих детей!». Окей, прибор действует. Подходят к русскому, просят его ударить женщину. БУМММ!!! Женщина с копыт. На приборе не высветилось ничего. Попросили еще раз. БУММ!! Опять гигантский синяк и никаких надписей на приборе. Ученые в недоумении просят третий раз ударить женщину, уставившись всей толпой в прибор. На приборе надпись: «С ноги, что ли, заехать?».

Непонятно? Поясняю на примерах. Пример номер 1, орфография авторская.

Что требуется? Заценить верность акцента в фразе, может не стоит его там делать? Потом, может что

стоило бы поправить для большего эффекта? Блин, как только я начинаю представлять варианты её ответа я начинаю улыбаться :)) (Slavik Levchenko)

Пример два, орфография оригинала.

Видити ли что у меня серьёзная трабла... в моём класе есть девочка которую я люблю, но она об этом не знает, потому что у меня раньше такого не было, хотя я уже гулял с дивчонками. Неделю назад у нас в лицее был праздник (пятилетие Сохнута, это школа такая) и была дискотека на которой она все медляки танцевала со своей подругой с которой я гулял раньше, я хотел потонцевать с ней но не придумал почему и не подошел, а она смотрела на меня весь дискарь. Подскажите как мне вести себя с ней, и как узнать не лизбеянка ли она? (Stepan Dedalovich)

Эти два примера типичны для среднестатистического «не мастера», да и для подавляющего большинства людей в целом. Ключевое действие, которое отрицательно сказывается на результате – это внутренний диалог, обдумывание последствий процесса внутри самого процесса. Думать внутри процесса вредно. Ну, например, представь себе поединок двух высококвалифицированных мордобойцев. Тут один из них начинает думать что-то в стиле «Так, он перенес вес на левую ногу, сделал полу разворот корпуса, сделал замах правой ногой, наверное будет бить. Против такого удара хорошо подходит мягкий блок с захватом и контратака с удержанием...». Да этого перца завалят быстрее, чем он успеет второе слово продумать. Мастера думать отучены, они начинают действовать сразу, от и до. Анализ ситуации остается на потом, на спокойную обстановку, в которой можно

продумать происшедшее, обдумать будущую тактику поединка и скорректировать тренировочный процесс.

А пионер? О, пионер начинает думать. Думать еще ДО ТОГО, как начинает действовать. Думать в стиле «А что будет, если я подойду к девушке, скажу „кю“ три раза, помахая у нее перед носом своими носками, громко пукну и спрошу ее, как она относится к эмиграции Люка Бессона в южную Сибирь за 239 элементом?». Но если бы все обдумывания кончались только на этом... Так нет, далее следует чистой воды фантазии на тему «а если она сделает так, а если этак, но может и вообще так». Окей, пионер ныряет в состояние растерянности, и все благоприятное время для начала действия будет упущено. А девку будет трахать тот самый пивняк, который увидел клевую девку и сказал первое, что пришло в голову.

Сформулируем первый момент мастерства:

ОТСУТСТВИЕ ВНУТРЕННЕГО ДИАЛОГА.

Второй момент мастерства

–Девочка, что ты делаешь?

–Сейчас закончу, узнаем...

Преобразующие диалоги

Второй момент мастерства очень сильно завязан на первом, но имеет коренные отличия. Второй момент мастерства связан с твоей собственной ответственностью, с тем самым пунктом, который я уже раньше формулировал в своей статье о собственной ответственности. Эта простая формула «Ты, и только ты, в ответе за то, что происходит с тобой в твоей жизни».

И, основываясь на этой формуле, мы берем на себя ответственность за свои поступки и действия, не перекладывая ответственность за происходящее на плечи других людей, событий или божественное провидение. Будь честен сам с собой, анализируй свое поведение и выбирай оптимальную стратегию на будущее. Я не знаю, какова твоя стратегия успеха, но стоит о ней всерьез задуматься.

Вернемся еще раз к старым примерам. Среднестатистический пионер после знакомства с девушкой, которое обмануло его смелые фантазии, говорит друзьям «Ну, я попытался». Друзья говорят «Окей», и продолжают пить пиво. Сферический гуру в вакууме приводит друзьям пять фотомоделей и ведет всю эту толпу пить пиво из «манхеттен-экспресс» в Коньково на квартиру одного из них. Этот гуру сказал друзьям перед началом действия: «Окей, я сейчас приведу девок». Этот гуру не знал, как он это сделает, не знал, что скажет, но был уверен в том, что процесс будет удачным. Почему? Потому, что он взял на себя ответственность за происходящее событие, и событие ответственно произошло так, как было оптимально в данной ситуации.

И на основании вышеизложенного сформулируем второй момент мастерства:

НЕ ПЫТАТЬСЯ, А ДЕЛАТЬ.

Третий момент мастерства

–Я тут на систему в целом посмотрел...

–И что?

–Да ну на фиг это системное мышление.

Из разговора тренеров НЛП в курилке

И есть третий момент мастерства, который органично дополняет первые два. Этот момент мастерства сложно вывести практическим путем и подтвердить примерами. Но попытаться стоит. Итак, как тебе удобнее разговаривать с девушкой: а) упрекнув свой пылающий взор в вырез ее блузки и пытаясь что-то промямлить и б) спокойно смотря на нее и вольно разговаривая на предложенные темы? Что-то мне подсказывает, что ты выберешь вариант номер «Б». Возьмем еще один пример, который я уже приводил в этом тексте, пример про двух мордобойцев. Если один мордобоец узнает от тренера, что другой мордобоец очень опасен своей левой снизу, и начнет очень пристально, можно даже сказать, концентрированно, следить за этой самой левой, то где гарантия того, что он не огребет правой сбоку? Этот принцип вреда от пристального внимания часто действует и в жизни. Например, среднестатистический пионер начинает изучать подстройку и внимательно, даже очень внимательно, начинает подстраиваться к дыханию человека. При этом он настолько сконцентрировался на этом самом дыхании, что даже уже и не слышит, о чем этот человек говорит. Теряет он в таком случае больше, чем приобретает.

Истинную ценность в таких ситуациях дает именно тот взор, которым обладают истинные мастера. Мастера умеют смотреть, не концентрируясь, охватывая взором сразу все доступные аспекты. Пионеры такого делать не

умеют, и даже не пытаются в себе этот навык развить. И тут рождается третий момент мастерства:

ПОЛНОЕ ВОСПРИЯТИЕ МИРА

Четвертый момент мастерства

Лучше быть, чем казаться.

Старый дворянский девиз

В этом моменте мастерства главную роль играет то, что называется «естественность» или раппорт с самим собой. Девушки очень любят уверенных, качественных и хороших парней, и многие парни про это догадываются (ну а ты после прочтения теории 100 баллов – знаешь).

Но тут возникает та проблема, которая есть у не мастеров: им не верят в том, что они говорят, не верят тому, что они делают и считают из «понтующимися» людьми. Почему? Ответ прост. Они не естественны.

Что такое естественность? Это полное совпадение того, что ты делаешь, с тем, что ты хочешь делать. Если ты хочешь поцеловать девушку – сделай это. Если хочешь послать нафиг – сделай это. Никто тебя не заставляет быть и делать то, что тебе не хочется делать. Меняй в своем мышлении страшные слова «так надо» на великолепные в своей качественности слова «я хочу». Делай то, на что все твое тело, твое сознание и бессознательное говорят тебе «ДА!».

Думай над тем, что тебе мешает, и что тебя ограничивает в достижении такого состояния. Если это страхи, работай с ними (это описано в самом начале книги), если это цели – работай с ними (написано в начале книги), если это весьма смутные состояния –

прими их, как сигнал твоего бессознательного и скажи себе за это спасибо.

То есть, конгруэнтность – это естественность, раппорт всех частей личности. Кроме этого, конгруэнтность у мастера связано с проработкой и изменением негативных состояний и убеждений, и разработкой комфортных состояний, например, с помощью генератора поведения.

Никто никому ничего не должен, так?

Четвертый момент мастерства:

КОНГРУЭНТНОСТЬ

Становимся подмастерьями – момент 1

После того, что я тут написал, я расскажу о том, как эти навыки в себе развивать. Это довольно просто, надо только захотеть это сделать. Как правильно захотеть, я рассказывал в своей главе о правильной постановке цели.

Эти знания развиваются циклически, и в первом моменте мастерства нас интересует именно четвертый вариант. В четвертой ступени развития навыка ты уже действуешь неосознанно, без долгих раздумий и напрягов. Ты действуешь, и получаешь от процесса удовольствие. Самый простой способ получить этот навык – долговременная тренировка этого навыка. Возьмем пример в ситуации знакомства на улице.

Человек, не обладающий моментом мастерства, долго думает, мнется, ищет те самые магические шаблоны пикапа, после которых девки сами снимают трусики, пишут на них номер телефона и удаляются мыться в предвкушении вечернего свидания.

Сферический гуру в вакууме подходит и знакомится. Как? Да он уже давно находится в четвертой стадии знания, и доверяет себе, доверяет своему подсознанию в выборе стратегии.

Хочешь так натренироваться? Окей, это не сложно. В данном случае, есть три простые методики, не требующие супер усилий от себя самого и диких настроек на победу.

Итак, первый способ. Ты идешь по улице, и улыбаешься каждой девушке. После улыбки ты говоришь «привет!». И все, двигаешься дальше. Повторять 500 раз.

Развитие этой методики – приснопамятная Newbie Mission. Смысл этой миссии в том, чтобы подходить к девушке, задавая один и тот же вопрос «А вы знаете, какого были цвета волосы у Элвиса Пресли? (ответ) Он был блондином, но красился в брюнета». Повторять 50 раз.

Гарантирую тебе, что после прохождения данных этапов обучения, подойти и познакомиться для тебя проблемой не будет.

Выводы: внутренний диалог выключается после наработки критического объема опыта, когда знания уходят в область бессознательной компетентности.

Становимся подмастерьями – момент 2

Поехали дальше, у нас остался еще один момент мастерства. К сожалению, осознанному развитию этот навык поддается плохо. Вернее, этот навык плохо развивается самим собой. Но все же, старайся чаще доверять себе, доверять своим ощущениям, и брать на себя ответственность за свои действия. И потом –

ЭЭЭЭЭХ! В омут с головой! Получай радость от процесса, перец, и знай, что результат любого общения – получение от этого самого общения обратной связи. Можно сказать, что главное – опыт. Ну, ты понял.

Подробнее читай главу о фильтрах обучения.

Вывод: Не ошибается только тот, кто ничего не делает. «я попытался» – отказ от действия. «я сделал и в результате получил не то, что ожидал» – путь развития. «Я сделал и получилось» – путь мастера.

Становимся подмастерьями – момент 3

Третий момент мастерства можно отлично развивать вместе с навыками калибровки. Чтобы не переписывать все про калибровку еще раз, читай главу про калибровку в разделе «фильтры восприятия». Но, кроме того, что написано там, есть одно упражнение, которое я напишу тут.

Это упражнение родилось достаточно давно, во время раздумывания над тем, как обучить людей калибровке сразу и сейчас, в условиях ограниченного времени. Это упражнение помогает невероятно развивать навыки наблюдательности, кроме того, оно хорошо помогает развивать еще и первый аспект мастерства. Это упражнение рекомендуется делать минимум раз в неделю, для развития общей наблюдательности. Наша наблюдательность – одно из самых сильнейших состояний, которые помогают нам больше, чем что-то либо еще. Итак, упражнение.

Тебе потребуется на упражнение около 15-20 минут, и очень желательно, чтобы тебя никто не трогал и не беспокоил. Сядь на стул, займи удобную позу.

Позволь себе осмотреть то место, где ты сейчас находишься. И через некоторое время твой взгляд сам остановится на одном предмете, который тебя заинтересует. Очень хорошо, это именно то, что нам нужно. Продолжай смотреть на этот предмет, и до конца упражнения смотри только и строго на него, ни в коем случае не отводя взгляда в сторону даже на мгновение. Моргать можно, но редко.

Держи взгляд на этом предмете, и найди взглядом еще минимум семь предметов, на которые ты будешь смотреть одновременно с первым. Чем больше к границам зрения эти предметы будут находиться, тем лучше. Продолжай удерживать их боковым зрением, разумеется.

Когда закончишь с предыдущим пунктом упражнения, начинай слушать мир. Те предметы, которые ты уже видишь, продолжай видеть, продолжай их удерживать своим зрением. И одновременно с тем, как ты глядишь, начинай слушать. Тебе нужно найти минимум семь источников звука. Регулярных и постоянных, а не произвольных, типа шума машины. И чем менее они будут слышны, тем лучше. Если посидеть так некоторое время, можно легко услышать тиканье наручных часов и удары своего сердца. Эти звуки нужно слушать одновременно, то есть ты должен удерживать вниманием семь предметов, которые ты видишь, и слушать семь источников звука.

И это еще не все. Продолжая смотреть и слушать, начинай чувствовать свое тело. Найди семь ощущений, которые у тебя есть в разных частях тела, и чем дальше они будут друг от друга, тем лучше. Например, легко

можно почувствовать, как ноги стоят на полу. И делать это нужно, одновременно смотря и слушая.

И когда все это будет сделано одновременно, просто обрати внимание на то состояние, которое появилось в тебе, когда ты дошел до этого момента.

Последнее состояние очень близко к моменту мастерства. Кроме этого, это упражнение помогает сильно развивать периферийную систему восприятия, что полезно вдвойне. Делать это упражнение надо раз в неделю, каждую неделю.

Вывод: Излишнее напряжение в теле никогда не помогало. Помогает оптимальное состояние, в том числе в восприятии мира.

Становимся подмастерьями – момент 4

Ты будешь долго кидать в меня вареными тапками, но этот путь ты выберешь для себя сам. Тут нет советов, тут есть только ты.

Заключение

Разумеется, что описанное в данном тексте не претендует на абсолютную полноту и обзор всего, что можно написать про транс. Скорее, это можно расценивать как реферат или справочное пособие. Подробнее про трансовые состояния можно узнать, например, тут:

Трансовый семинар, проводимый мной и Михаилом Шириным. Информация и запись – www.rmes.ru.

Литература: БиГ «Наведение Транса», Стивен Гиллинген «Терапевтические транссы», Ж. Беккио «Новый гипноз», Милтон Эриксон и соавторы «Стратегия

Психотерапии», «гипнотические реальности», «Человек из февраля», «Семинар с Милтоном Эриксоном», Кэрол и Стивен Лэнктоны «Волшебные сказки», Филип Баркер «Использование метафор в психотерапии», Кинг-Коэн-Цитренбаум «Гипнотерапия вредных привычек», Леонид Кроль «Образы и метафоры в интегративной психотерапии».

Разумеется, что по книжкам изучать такие сложные вещи, как гипнотические реальности, очень затруднительно. Гораздо проще пойти на семинар, где все покажут, расскажут, объяснят и продемонстрируют. Ничего, что я тут немного саморекламы дал? (улыбка).

Лучшее, что может быть во время общения с девушкой непосредственно перед ее соблазнением – состояние капсулирования. Именно это состояние готовит вас к тесному слиянию внутри секса, больше ничего. Но для того, чтобы создавать серьезный кокон – нужно уметь наводить транс и рассказывать метафоры. Именно поэтому тебе очень сильно пригодятся эти навыки в жизни.

Часть 7. Фильтры Восприятия

Глава 40. Восприятие и передача информации. Естественные механизмы обработки информации

Зато я нюхаю и слышу хорошо...

Из «садистского» стишка

Мы всегда, каждую секунду жизни, получаем гигантские объемы информации. Мы живем внутри информации, мы живем информацией, и информационный голод – первая причина, почему люди сходят с ума в одиночных заключениях. Но информации на этом свете в несколько раз больше, чем мы можем обработать. Мало того, этой информации во много раз больше, чем необходимо человеку. Еще более удивителен тот факт, что даже не всю информацию из этого мира мы можем воспринять. Например, с помощью нашего зрения мы можем видеть очень узкий спектр магнитного излучения, который называется светом, наши уши слышать звук частотой от двадцати до двадцати тысяч герц, с помощью наших чувств мы можем воспринимать разницу температур около ста градусов, а вес в две тысячи или две тысячи два килограмма мы не различаем, потому что не можем поднять и взвесить.

Ну что же, начнем с начала. Есть мир, есть информация, есть человек. И это хорошо. От внешнего мира к человеку поступает непрерывным потоком информация, которая воспринимается одновременно по 5 каналам восприятия: Зрение, слух, осязанием, на запах и вкус. Тут в дело вступают физиологические ограничители, о которых написано в предыдущем абзаце, и после этого персональные особенности органов чувств каждого конкретного человека. Я думаю, что ты прекрасно знаешь, что среди двух людей один может лучше различать запахи, а другой лучше видеть на дальних расстояниях. Кстати, способности к восприятию, то есть чувствительность органов чувств (простите за тавтологию) очень просто развивается на протяжении нескольких месяцев упражнений.

После этого в дело вступает самый главный внутренний фильтр – эмоциональный. То есть мы пропускаем информацию через наше состояние, и наше состояние может легко блокировать доступ к любому потоку информации. Бывает так, что человек полностью уходит в себя, сидя в глубинных переживаниях, и на внешние раздражители не реагирует. Кроме этого, мое наблюдение показывает, что чем выше интенсивность эмоции (не важно, комфортная она или нет), тем хуже информация воспринимается. Запоминается не то, что конкретно человек говорил, а ощущение от разговора, запоминается не ландшафт конкретного места на природе, а запоминается эмоции, которые переживались в этом месте. Думаете, просто так люди изобрели фотографию и картины? Конечно, нет. Они их создают для быстрого доступа к эмоциям.

Вы думаете, что после эмоционального фильтра слова записываются в память ровно так же, как я сейчас

набиваю этот текст на своем компьютере? Конечно же, нет. Фильтры только начинают работать. Этих фильтров еще очень много, и подробнее я их опишу в следующих главах, а пока расскажу о фильтре наших интересов. Чуть позже я назову его фильтром убеждений, но это совершенно не важно. Важно то, что из всего на свете человек обращает внимание и запоминает то, что связано с его интересами, то, что ему интересно. Боксер из посещения ресторана запомнит, кто кому и как дал по морде, гурман оценит вкус блюд, сомелье долго будет рассказывать, какие там вина, ну а девушка запомнит того парня, который после этого ресторана провел с ней ночь.

И последний из фильтров на получение информации – память. Наша память бывает кратковременной и постоянной, и все на свете мы не запоминаем, потому что такой поток мусора нашему многострадальному мозгу совсем не нужен. Мы запоминаем то, что продержалось в нашей краткосрочной памяти некоторое время, обычно около полуминуты. После этого информация переходит в долгосрочную память, где и останется. И этот фильтр не такой последовательный. Он действует одновременно со всеми остальными.

Хорошо, если тут нет докторов наук и прочих умных людей, я закончу этот описательный момент нашей психики, и перейду к сугубо прагматическому использованию. То есть, что с этими фильтрами делать, как менять, как использовать и что в использовании бывает более эффективно. Начали.

Глава 41. Сенсорное восприятие

Как уже понятно, любой человек воспринимает мир через глаза, уши, ощущения, нос и язык. То есть воспринимает информацию через 5 органов чувств. Органы чувств имеют разные названия, и я их чаще всего буду называть системами восприятия, или модальностями. То есть будут использоваться в тексте Визуальная (что вижу), Аудиальная (что слышу), Кинестетическая (что чувствую), Ольфакторная (что воспринимаю на запах) и Густаторная (что воспринимаю на вкус) системы восприятия (или модальности). Обычно ольфакторную и густаторную системы восприятия объединяют в кинестетическую, так как описывать эти системы удобнее всего комплексно через эмоции.

Еще я упоминал, что любой человек обладает одной-двумя системами восприятия, более развитыми, чем остальные. То есть ему более удобно воспринимать мир через визуальные образы, и дополнять это описание звуками и ощущениями.

Важно! В некоторой литературе может встретиться слово типа «визуал» или «аудиал». Обычно подразумевается, что человек воспринимает мир только через звуки или образы. Это в корне неверно, потому что какой бы аудиал аудиальным не был, он тоже видит и чувствует, просто в этот момент времени он предпочитает пропускать информацию в первую очередь через аудиальный фильтр, потом через все остальные. То есть аудиалов, визуалов и кинестетиков нет. Есть люди, которые в один момент времени предпочитают одну систему восприятия. Ее часто называют предпочитаемой, или ведущей.

Так вот. Это все классно, только зачем это нужно? Очень просто. Человек обладает не только фильтрами обработки информации, но и интересным механизмом использования этих фильтров даже в передаче информации. То есть фильтр получается двунаправленным, и, например, фильтр предпочитаемой модальности сработает и во время донесения информации в разговоре, то есть в первую очередь будут звучать слова предпочитаемой системы. И сейчас про это будем говорить подробнее.

Как это использовать

Мы уже знаем про модальности достаточно много. Осталось только понять, что с этим всем делать. Использование достаточно простое – это можно использовать для себя, можно использовать для более комфортного общения с другими людьми.

Для себя можно взять навык «растяжек» систем восприятия, то есть развитие чувствительности в пределах одной модальности. Мы можем развить навыки слышать больше звуков, видеть больше звуков, различать более тонкие запахи, и ценить выдержанные вина. Чем более комплексное наше восприятие мира, тем больше радости этот мир может нам подарить, и если мы видим наш мир, слышим наш мир, чувствуем свои состояния, то мы получаем доступ к очень хорошему и полному проживанию нашей жизни.

Для других людей использовать понимание этого фильтра еще проще. Для того, что бы использовать эти знания, нам достаточно заметить особенности восприятия мира человеком, а потом общаться с ним, выдавая ему ту информацию, которую он лучше

использует. То есть, грубо говоря, с аудиальным человеком мы будем говорить о музыке, а о живописи с визуальным. И человеку будет просто легко и приятно с нами говорить.

Использование этого фильтра в общении повышает комфортность общения.

Как поймать модальность за хвост

Заметить, о чем говорит человек, очень просто. Достаточно более или менее внимательно его слушать. А вот понять, как он говорит поначалу очень непросто, ведь нужно человека слышать. А это не каждый себе может позволить. С другой стороны, понятия этого фильтра модальностей пронизывает нас на глубинном уровне, и поэтому можно понять предпочитаемую систему восприятия не только по словам человека, но и по его жестам, речи и даже направлению взгляда.

Самый простой способ определить предпочитаемую модальность человека – внимательно его послушать. Визуал будет говорить визуальным языком, то есть рассказывать о туманном прошлом и ярких перспективах, ясном понимании и темных планах конкурентов. Аудиал будет говорить про звонок проблем или тихом преимуществе. Ну и кинестетик расскажет о давящих проблемах, лежащих тяжким грузом на его плечах. В НЛП есть понятия сенсорных слов, то есть слов, которые могут быть только из одной системы восприятия. Например, слово «яркий» может быть только визуальным. И по тому, какие слова **чаще всего** использует человек, можно определить его предпочитаемую модальность.

Сенсорно окрашенные слова

1. Визуальная система. Яркий, четкий, ясный, цветной, контрастный, темный, бледный, мерцать, сиять, прозрачный, темный, огненный, созерцать, ясновидящий, мелькать, смотреть, видеть.

2. Аудиальная система. Звучит, звонкий, громко, тихо, глухо, петь, хрипеть, шлепать, бурлить, выть, урчать, тиканье, мяукать, кричать, орать, плакать, хныкать, музыкальный, чмокать, рассказывать, эхо.

3. Кинестетическая система. Твердый, мягкий, упругий, теплый, ощущать, мокрый, сухой, весомый, гладить, мять, мыть, кусать, кислый, сладкий, соленый, терпкий, легкий, колючий, ощущать, чувствовать.

Разумеется, что это далеко не самый полный список сенсорно окрашенных слов. Ты можешь сам найти еще пару сотен, если сядешь и допишешь эту таблицу в спокойной обстановке. Кстати, это и рекомендую сделать в первую очередь для понимания этой модели.

Кроме этих слов, которые являются сенсорно окрашенными, существуют слова, которые относятся ко всем системам восприятия одновременно. В основном это оценочные слова, вроде большой, маленький, обычный, хороший. Эти слова вне контекста просто обычные слова, и только в паре с модальными словами они являются тоже модальными. То есть, слово «большой» не указывает ровным счетом ничего. И кроме этого «никакого» слова, в нашем языке существует множество слов, которые вообще ни к какой модальности не относятся. Это абсолютно нормально.

И в конце этого раздела расскажу про весьма интересный механизм, который существует в нашем

языке. Это механизм называется синестезия. Синестезия – это смешение слов из разных модальностей. Например, услышать запах, увидеть звук, сделать яркость погромче. Эти слова интересны сами по себе, почему – смотрите главу про транс. А с точки зрения наших фильтров восприятия, синестезия используется для получения доступа от ведущей системы восприятия к второстепенной. «Слышу запах», в данном случае – переход от аудиальной системы восприятия к обонятельной.

Как увидеть модальность без слов

Кроме вербального проявления модальности, то есть при помощи слов, существует невербальная проявленность, которая есть в нашем теле. И это помогает нам определить ведущую модальность человека очень точно, гораздо точнее, чем по словам. Основных ключей несколько: голос, жесты, взгляд.

Для начала распишем проявления модальностей и их внутреннее протекание:

Визуальная модальность самая быстрая у человека, она позволяет мгновенно получать доступ к очень большим объемам информации, и одновременно к нескольким объектам. То есть мы можем видеть одновременно несколько образов, их сравнивать, изменять и играть с ними.

Аудиальная модальность несколько медленнее визуальной, и она дискретна, то есть, подвержена внутреннему ритму. Особенностью этой модальности является последовательность, то есть мы редко можем вспомнить вторую строку третьего куплета песни «в лесу родилась елочка», если не прокрутим эту песню с самого

начала. Аудиальная модальность редко используется для обработки информации, и у этой модальности обычно используется не более двух источников звука.

Кинестетическая модальность самая интересная. Для начала, можно разделить наши чувства на внешние, то есть то, что мы ощупываем и нюхаем, и на внутренние, то есть на наши эмоции. Одновременно мы можем чувствовать ровно одну эмоцию, которая перетекает в другую последовательно и достаточно медленно. Кинестетика всегда реальна, то если мы вспоминаем ощущения, то мы в них погружаемся. Еще одна интересная особенность этой системы восприятия состоит в том, что в ней нельзя заниматься конструированием. И если мы можем визуально или аудиально фантазировать, то кинестетически мы это делать не можем. Как только мы что-то там представим себе, то тут же погрузимся в это состояние. Это очень интересно.

И это описание характерно для многих аспектов нашей телесности. Давайте сделаем сводную таблицу характерных признаков предпочитаемой системы восприятия:

Телесные различия по предпочитаемым модальностям

Что	Визуально	Аудиально	Кинестетически
Глаза	Направление взгляда выше горизонтали	взгляд прямо перед собой	Глаза опущены вниз
Речь	Достаточно быстрая, может быть невнятной, рваной, глотаться окончания слов.	Средняя скорость, плавность, последовательность, человек часто наслаждается звучанием своего голоса.	Достаточно мало слов, достаточно медленно, большие паузы между словами.
Жесты	Быстрые, широкие, руки часто выше уровня плеч.	Плавные жесты, часто последовательно двигается одна рука, потом другая, уровень груди	Жестов очень мало, если они вообще есть, то на уровне пояса и ниже
Дыхание	Быстрое, поверхностное, грудное	Равномерное, практически одинаковое время на вдох и выдох, углубленное	Глубокое, брюшное, медленное
Лицо	Обычно бледное	Лицо скорее естественного цвета и равномерного цвета	Обычно часто краснеет или имеет розоватый оттенок
Секс	Любит, чтобы все было красиво, в отличном белье и в хорошем интерьере	Любит быстрый, ритмичный секс, чаще всего под музыку	Больше всего любит прижаться к мужчине поближе и так провести ночь

Кстати, при всей своей необычности последний пункт таблицы имеет место быть. С другой стороны, он приведен как подтверждающий выводы. Если девушка с тобой занимается сексом, тебе имеет значение ее ведущая модальность?

Как смотреть на распальцовки

Тут мы немного подробнее остановимся на жестах, определяя ведущую модальность по жестам. В литературе по НЛП и многих семинарах предлагается следующая схема ВАК жестов. Визуальные жесты проходят высоко, кинестетические низко, аудиальные посередине. С другой стороны, дядя Костя Коваленок в свое время предложил очень интересную теорию, которую я долго проверял и подтвердил на опыте.

Более точная система отсчета жестов по модальностям – от человеческого тела. То есть кинестетические жесты могут быть на уровне головы, но если они вплотную к ней приближены. То есть можно

рассматривать жесты по удаленности от тела – и получается 3 зоны жестикуляции.

Первая – вплотную к телу, не более расстояния ладони, кинестетическая зона. Можно почесать нос, пошебуршить волосы, потрогать шею или обхватить себя руками – все это будет из области кинестетических жестов.

Вторая – от ладони до локтя, плавные жесты в этой зоне свидетельствуют о аудиальных предпочтениях.

Третья – от локтя до упору. Визуальные, широкие, быстрые жесты.

Заключение

Сразу хочу заметить, что любой признак модальности является обобщением большого уровня, и у конкретного человека может совсем даже не работать. Работать будет совокупность признаков. То есть, медленный голос, большие паузы между словами, красноватое лицо, медленное и глубокое дыхание, и визуальные предикаты будут свидетельствовать о человеке, который вообще по жизни предпочитает кинестетическую модальность и рассказывает о своем визуальном опыте.

Так же есть еще люди, которые сильно развили в себе все системы восприятия. Например, я, простите за скромность. Тут уже не имеет значения, в какой модальности говорит такой человек – потому что он, скорее всего, каждую секунду будет ее изменять, давая очень полное и красивое описание.

И после того, что вы тут про этот фильтр узнали, вам осталось только одно. Использовать его. Для

начала, научитесь слушать людей, потом слышать, определяя его предпочитаемые модальности. Для этого достаточно посмотреть телевизор, где показывают непрофессиональных актеров и ведущих, то есть обычных людей. А потом, научись в разговоре проводить предварительную фильтрацию сам, для своего собеседника. То есть с визуалом говори визуально. Ты даже не сразу поймешь, почему речь идет проще и приятнее для вас обоих.

И маленькое предупреждение в конце – посмотри главу про процесс обучение и осознанное и неосознанное знание.

Глава 42. Фильтр субмодальностей

Отлично, информация к нам попала, обработалась и улеглась на дно нашего мышления. Только вот маленькое затруднение состоит в том, что мы нервными мыслями не мыслим, а мыслим образами, словами и чувствами. И, чтобы мы могли мыслить, у нас есть естественный фильтр субмодальностей. Субмодальности – это различия в пределах одной системы восприятия. То есть, например, не что мы видим, а как мы видим. Чтобы было понятнее, привожу таблицу субмодальностей.

Наиболее популярные субмодальности

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические
Цветная картинка / черно-белая	Расположение источника звука	Где в теле расположено чувство
Яркость	Ритм (есть, какой)	Какая площадь (большая, маленькая)
Контрастность	Громкость	Температура
Движение есть или нет	Тональность (высокая, низкая)	Интенсивность переживания
Это картинка или объемное видение	Темп	Сдавливание или расширение
Насколько далеко до картинки	Количество источников звука	Напряжение или расслабление
Сколько источников изображения	Расстояние до источника звука	Есть ли в ощущении движение, какое
Восприятие из глаз или со стороны		Вкусовые СМ (вкус, запах)
Ясность		
Глубина изображение		

Так, вроде все хорошо, только что вот со всем этим делать? О, тут открывается гигантский простор для творчества. Для начала, я скажу тебе, что с помощью субмодальностей мы можем изменять **любые свои состояния**. То есть менять восприятие любой ситуации, в любом удобном ключе. Единственный минус этого фильтра (хотя кому как) – это то, что его очень легко применять к себе, и достаточно сложно для другого человека, если вы не на терапевтическом сеансе.

Общая структура простая до ужаса, если, конечно, ее знать. Вся работа с субмодальностями делается с помощью переносов. То есть, приблизительно по такой последовательности:

1. Определи, восприятие какой ситуации ты хочешь изменить, и в какую сторону.
2. Определи ситуацию, в которой ты испытывал желаемое восприятие.
3. Составь подробную карту субмодальностей обоих случаев.

4. Измени субмодальности нежелательной ситуации до субмодальностей желаемой.

5. Наслаждайся результатом.

Теперь подробнее.

Определение настоящего состояния

Для начала, стоит разобраться, восприятие какой ситуации ты хочешь изменить, и тут у тебя есть гигантский простор для творчества. Одно условие – не надо брать для изменения сильные дискомфортные переживания, для этого есть другие техники. С чем вообще можно работать? Например, с этим:

Восприятие времени (оно слишком тянется или слишком быстро идет)

Создание мотивации (надо что-то делать, а не хочу)

Работа со значимостью (девочка красивая, но хочу относиться к ней спокойно)

Изменение убеждения

Изменение восприятия к ситуации (спокойно воспринимать то, что раньше было неприятным)

Создать ресурсные состояния

Возьмем для примера случай с понижением значимости. Дано: есть девушка, которая для тебя является очень красивой, хорошей, умной и так далее. Ты понимаешь, что более полезно с ней будет общаться из состояния, похожего на общение со своей старой подругой.

Определение желаемого состояния

На этом этапе от тебя потребуется выбрать ситуацию, в которой будет ровно то восприятие, которое ты хотел бы иметь. К выбору этой ситуации стоит подходить достаточно тщательно, и продолжать работать только тогда, когда будешь точно уверен в том, что желаемое состояние – это именно то, что тебе нужно.

В нашем примере, мы определили, что хорошо бы понизить значимость. И есть девочка, с которой ты можешь общаться абсолютно спокойно и просто. Твоя старая подруга, с которой ты знаком уже десять лет, начиная со школьной скамьи. И ты хотел бы общаться со своей новой знакомой девочкой так же легко и свободно, как со своей подругой. Окей.

Составление карты субмодальностей

Тут все очень просто, достаточно просто, и требует только тщательной работы по наблюдению за собой. То есть возьми две ситуации общения, настоящую и желательную, и составь карту субмодальностей. Карта – это список субмодальностей со значениями. Сейчас поясню.

В случае с нашей девочкой. Вспомни, как ты с ней общался, хорошо рассмотри всю ситуацию общения, желательно во всех подробностях. Потом возьми перечисленные субмодальности из таблицы и начни делать карту. То есть, какая яркость этой картинки? Запиши результат. Какова цветность? Есть ли в ней звуки? И так по всем субмодальностям в списке. И это еще не все. Точно так же составь карту субмодальностей желаемого состояния.

Дальше от тебя нужно найти те субмодальности, которые **различаются** в твоём восприятии. Даю подсказку – больше всего различий бывает именно среди визуальных субмодальностей.

Изменение субмодальностей

После такой тщательной подготовки сам перенос делается обычно за пару минут. В этом фильтре главное – подготовка. Итак, есть карта субмодальностей, есть четкое понятие разницы. Тебе осталось только сесть поудобнее, представить себе ту ситуацию, которую хотел бы изменить, и начать играть с субмодальным восприятием. Может быть, тебе просто будет достаточно мысленно играть с яркостью картинки, может быть тебе потребуется представить ручку, которая управляет цветом и покрутить ее до желаемой цветности, может быть, ты сделаешь это изменение сам, своим и особенным образом.

Твоя задача на этом этапе – сделать одинаковые субмодальности, выровняв их до желаемого результата. В случае с нашей девочкой, тебе нужно сделать восприятие картинке точно таким же, как и картинку с подругой. Очень важно сделать эти картинки максимально похожими, просто до абсолюта.

Использование результата

Вот, ты изменил субмодальности, и что дальше? Дальше восприми, как это для тебя. Насколько комфортно тебе смотреть на этот новый образ. И если все хорошо, то представь это общение в будущем, и все – можешь звонить девочке по телефону и назначать встречу.

Меры предосторожности: Если что вдруг пойдет не так, как ты бы хотел, ты всегда сможешь изменить субмодальности обратно, вернуть все в зад.

И еще немного о мерах предосторожности. Я писал выше, что можно изменить восприятие нехорошей для тебя ситуации, и это действительно так. Это работает в основном потому, что мы не можем изменить прошедшую ситуацию, ведь мы ее помним как последовательность образов, звуков и чувств, но мы можем изменить к ней отношение. Мы можем легко изменить наши субмодальности, изменив восприятие ситуации, и сделав нашу жизнь более комфортной. И я тебе очень советую это делать. Чем меньше у тебя будет воспоминаний, которые утягивают тебя в некомфортное чувство, тем больше у тебя будет ситуаций, которые ты сможешь красиво и удобно проживать. Помня только хорошее и приятное, ты можешь делать много новых открытий, которые, как я надеюсь, у тебя будут происходить очень часто.

Глава 43. Эмоциональный фильтр восприятия информации

В этой главе мы будем говорить про восприятие мира через наши эмоции. Вернее, про твое восприятие мира через твои эмоции. Глава будет короткой, но результативной. Итак, у нас есть 2 эмоционального фильтра – один стоит на восприятие информации, второй находится в главе про фильтр логических уровней. Тут важен первый вариант. И знаешь, я тут не буду приводить очень умных вкладок, и теорий. Просто будет один эксперимент, для которого потребуются один телевизор и ты собственной персоной.

Итак. Есть ты. Перед просмотром любимого телесериала «богатые тоже квасят» прочитай условия этого смелого эксперимента. У тебя будет пять просмотров телевизора по пять, ну, может быть, шесть минут. От тебя потребуется поставить себе эмоциональный фильтр на просмотр того, что идет, а лучше всего на того человека, который на данный момент в эфире. Итак, вот следующие фильтры:

1. Этот человек твой злейший враг. Ты его ненавидишь. Он убил твою собаку, съел твой завтрак, изнасиловал твою кошку, в общем, отвратительная личность.

2. Этот мир состоит из дерьма. Дерьмовая страна, дерьмовый город, дерьмовый день. У тебя сегодня дерьмовое настроение.

3. Ты видишь этого человека и эту передачу первый раз в жизни, и никогда до этого не смотрел телевизор. Клеевая хрень, а что это такое и почему там вообще что-то, похожее на людей?

4. Мир – замечателен! Он прекрасен! Прекрасное настроение, прекрасные люди, прекрасный город, прекрасная страна и прекрасная жизнь!

5. Этот человек – твой самый лучший друг. Он подарил тебе миллион баксов, познакомил с твоей женой, устроил на работу и всегда давал самые лучшие советы.

А потом запиши, пожалуйста, такой рейтинг усвоения информации. В каком случае ты запомнил больше всего фактов, а в каком меньше всего? У меня есть подозрения, что больше всего информации ты усвоил с нейтральным фильтром, то есть тем, который

был у тебя в третьей ситуации. Я не знаю почему, но есть такая закономерность, которая заключается в следующем: чем выше у тебя интенсивность эмоционального фона, тем хуже усвоение информации. А чем ближе состояние к ровному, нейтральному – тем выше. Так вот, стоит подумать, как ты будешь получать из мира драгоценную информацию – пропуская ее в себя, или отвергая в эмоциональном состоянии. Тебе решать.

Так вот, в жизни то же самое. Не стоит отвергать шанс научиться чему-то или понять что-то только потому, что человек, который это знает или умеет полный козел. Надеюсь, ты понимаешь, что я имею в виду. Если нет – читай внимательно главу про фильтры обучения.

С другой стороны, очень бывает полезным сильное положительно эмоциональное состояния, в основном для обучения. То есть, если ты видишь, как какой-то человек что-то просто офигительно делает, то ты можешь захотеть сделать то же самое, и это будет сильнейшим стимулом к обучению.

Глава 44. Логический фильтр

Я знаю, что мужчина в 17 лет – идиот, в 18 – болван, к 20 развивается до придурка, в 25 он простофиля, в 30 – ни то ни се, и только к славному сорокалетнему возрасту становится обычным дураком.

Рей Дуглас Бредбери, «Научный Подход»

Самый потрясающий фильтр, который только может быть у мужчины, это фильтр логического восприятия

мира. Проявляется это фильтр, чаще всего, в банальных вещах. Например, в поиске причинно-следственных связей, определении алгоритма взаимодействий мужчины и женщины, нахождения эликсира бессмертия. Это все очень классно, поэтому, сейчас, реши, пожалуйста, несколько относительно простых задачи. Мы определим твой тип мышления.

Задача 1. Дано: Голландия, 1655 год. Фермер, чтобы облегчить себе работу в своем хозяйстве, купил себе осенью лошадь за 6000 гульденов. Весной 1656 года он ее продал за 6100 гульденов. Но времена были тяжелые, и осенью 1656 года он снова купил ту же самую лошадь за 6200 гульденов. А весной 1657 года продал за 6300 гульденов. Вопрос: Получил ли фермер прибыль, и если получил, то какую?

Задача 2: Ты участвуешь в групповом забеге, и обогнал последнего участника. Какое место ты занимаешь?

Задача 3: Ты участвуешь в том же групповом забеге, и обогнал второго участника. Какое место ты сейчас занимаешь?

Задача 4: Дано: настоящее время, молодой человек и девушка. Молодой человек познакомился с девушкой 9 дней назад. За это время у них было 8 свиданий, 5 походов в кино, 2 ужина в ресторане и один совместный праздник. Молодой человек потратил на девушку 20 часов времени и 5000 рублей денег. Вопрос: Она ему даст?

Ответы:

В первом случае на торговых операциях с лошадью фермер получил 200 гульденов прибыли. На балансовых

операциях с лошадью баланс равен нулю. На бухгалтерских операциях была амортизация лошади, то есть прибыль отрицательная. Вывод: недостаточно данных.

Во втором случае любой ответ неверен. Обогнать последнего участника невозможно, потому что он последний, а догоняет бегущий сзади.

В третьем случае – второе.

В четвертом – данные вообще не имеют к соблазнению никакого отношения.

И еще немного теории. У человека способность воспринимать мир ограничена магическим числом «семь плюс-минус два». То есть, одновременно, человек может воспринимать и обрабатывать от 5 до 7 задач, очень редко до 9. Я имею в виду одновременно. А любое логическое построение сразу занимает от 1 до 3 из этих, очень и без того нужных, резервных объектов. Причем, эти логические построения НИКАК не помогают соблазнить девушку, ну то есть абсолютно. Скорее, твои мозги во время общения заняты обработкой кучи мусора. Ну вот, скажи мне, как знание того, что девушка является этико-интуитивным экстравертом, поможет тебе сказать ей «привет!»? Я думаю, что никак.

И то, что есть тонкая настройка этого фильтра: думать во время общения с девушкой можно, и нужно. Но в направлении постели или развития событий. А создавать себе тщательно просчитанную структуру сегодняшнего вечера будет большой ошибкой – если что-то пойдет не так, ты явно будешь не в себе. А думать после общения – самое то. Для этого есть куча полезных, обучающих фильтров. А еще есть куча очень неправильных (или очень низко эффективных) фильтров,

эффективность которых близка к нулю) фильтров логических – про них немного дальше.

Или, другими словами, во время общения с девушкой вреден внутренний диалог. Он отвлекает, перегружает мозги, забивает твоё сознание и переключает твоё внимание внутрь твоих собственных процессов. Подумай, оно тебе надо? Про отключение внутреннего диалога читай разделы «Кулинарная Книга» и главу «Факторы мастерства».

Глава 45. Фильтр позиций восприятия

Итак, позиции восприятия. Этот фильтр является нашим внутренним фильтром, то есть в основном переживается, а уже потом воспроизводится в нашей речи. Этот фильтр вместе с настройкой применять следует в коммуникации и анализе дискомфортных коммуникативных ситуаций.

Теперь немного теории. Я понимаю, что весь этот раздел состоит целиком из теории и непонятно как применяемой практики, но надо, братцы, надо. Итак. Иногда каждый из нас общается с девушками, или даже с людьми. И это общение можно условно рассмотреть с трех позиций восприятия. Почему именно с трех? Кто знает, так исторически сложилось. Начнем.

Первая позиция

Самая интересная позиция. Наверное, потому, что каждый из нас в этой позиции восприятия живет подавляющее количество времени. Эта позиция – позиция тебя самого. Эта позиция восприятия

характеризуется восприятием мира через свои ценности, через свои фильтры интересов, жить своей жизнью и вообще.

Вот все бы хорошо, но есть понятие «застревания» в позиции восприятия. То есть человек, который живет **только** в первой позиции восприятия – это очень странный человек. Это человек, который живет только своими, и исключительно своими интересами, не обращая внимания на других людей. Этот человек игнорирует обратную связь от других людей, этот человек обращает внимания только на свои запросы. Надеюсь, что таких людей тебе в жизни не встречалось, потому что жизнь только в первой позиции восприятия – это патология. Обычно к первой позиции в каком-то балансе добавлено восприятие мира через вторую позицию.

Вторая позиция

Вторая позиция восприятия встречается в жизни немного реже, чем первая, но она тоже есть. Часто ли тебе доводилось слышать слова типа «Ну ты встань на мое место» «Я бы в этом случае сделал так» или «Если бы я был на твоём месте». Это все случаи работы во второй позиции, или общения «как если бы я был другим человеком». То есть, если первую позицию можно кратко описать «я – сам», то вторая позиция восприятия звучит как «я – другой».

Случаи застревания во второй позиции тоже бывают, и бывают часто. Типичный пример – человек, который думает постоянно, что о нем скажут окружающие, как они воспримут его действия и как отреагируют на его слова. Или бабушка на лавочке,

которая знает все про всех жильцов дома, и на себя у нее времени просто не остается. Человек, который живет **только** чужими интересами – это ненормально. Но в полной мере нормальность или ненормальность можно оценить из третьей позиции.

Третья позиция

Эта позиция самая интересная. Не в смысле, что в ней находится интереснее всего, а в смысле, что в этой позиции обычный человек находится достаточно редко. Особенность третьей позиции состоит в том, что это позиция стороннего наблюдателя в любой ситуации. Если в первой или второй позиции мы часто бываем захвачены внутренними процессами, то в третьей позиции восприятия мы имеем возможность оценить коммуникацию вообще. Помнишь, как в школьном курсе физики – систему описать изнутри невозможно? Точно так же в общении. Из процесса общения заметить те вещи, которые стоит в коммуникации улучшить, невероятно сложно. Поглядев на общение своего друга с девушкой, ты можешь сразу выдать четкие и понятные советы. То есть, можно представить себе третью позицию восприятия, как общение в стиле приглашенного эксперта – мне все равно, что тут происходит, я даю советы.

Застрять в третьей позиции сложнее всего. Хотя, такие люди встречаются – они обычно сидят на отшибе во время самой суровой пьянки, и молча наблюдают за тем, что происходит. И теперь настало время обобщить то, что я тут написал про позиции восприятия в одной обобщенной таблице.

Характеристики позиций восприятия

Особенность	Первая позиция	Вторая позиция	Третья позиция
Интересы	Свои	Чужие	Их просто нет
Эмоции	Есть	Есть	Нет
Метафора	Эгоист	Бабушка на лавочке	Эксперт со стороны
Ассоциация	Есть	Есть	Диссоциирован
Название	Я – сам	Я - другой	Я – наблюдатель

Интеграция: Трехпозиционное описание

Разумеется, что ни одна позиция восприятия не полезна сама по себе. Полезно и жить своими интересами, и учитывать интересы другого человека во время общения с ним, и улучшать свои коммуникативные навыки для дальнейшего личностного роста. И в этом нам сильно поможет трехпозиционное описание, техника НЛП. Она направлена на разрешение коммуникативных проблем, или улучшение наших навыков общения через глубокое встраивание позиций восприятия.

Итак, для этой техники тебе потребуется выбрать ситуацию общения по следующим параметрам:

А) В общении участвуют два человека

Б) Ситуация слабого или среднего дискомфорта, то есть ее можно прожить, но она не связана с травматическими переживаниями

И теперь, как эту технику делать самому с собой. Тебе потребуется много свободного места (например, пустая комната), и несколько листочков бумаги. После такой простой подготовки тебе необходимо строго соблюдать последовательность следующих шагов, и делать их один за другим, пропускать шаги или изменять технику строго не рекомендуется. Ну что же, начнем.

1) Определи для себя сам ситуацию, которую ты хотел бы изменить, улучшить или исследовать.

Восстанови в памяти местоположения персонажей – тебя и твоего собеседника.

2) Положи на пол листок, на котором будешь стоять ты сам, как участник общения

3) Встань на этот листок, и вспомни, как происходило общение. Что ты видел, что ты слышал, что ты чувствовал в своем теле? Чем более подробное описание будет, тем лучше. Определи, что большего всего мешает тебе, что дискомфортно в коммуникации. Определи, как ты воспринимаешь собеседника в этом состоянии. (Это будет описание ситуации из первой позиции)

4) Встряхнись. Это поможет тебе выйти из неприятных ощущений.

5) Положи на пол листок, на котором будешь стоять ты, как твой оппонент.

6) Встань на этот листок бумаги, и представь, как если бы ты сам разговаривал с собой, представь, как если бы ты был другим человеком. Что бы ты тогда видел? Чтобы ты тогда слышал? Как бы ты себя чувствовал? Насколько тебе комфортно? Что ты думаешь про собеседника? (Это будет описание ситуации из второй позиции)

7) Снова встряхнись. Определи место в комнате, откуда ты легко можешь наблюдать обоих участников общения, если бы ты их видел. Положи листочек на пол.

8) Войди в ситуацию наблюдателя. Представь, что ты наблюдаешь через одностороннее зеркало ситуацию общения. Определи, что происходит в ситуации, и помни, что у хорошего эксперта не бывает эмоций, у него бывают только оценки, как эксперта. Как эксперт,

определи, что может пригодиться человеку в первой позиции, чтобы его коммуникация была для него удобной? Какое состояние будет ему более полезно, чем текущее? (Это будет описание ситуации из третьей позиции).

9) Положи на пол четвертый листочек, и назови его листком ресурсов. В этом месте тебе будет хорошо. Пожалуйста, вспомни в своей жизни ситуации, где ты проживал состояние, которое тебе было бы полезно. То есть, если из третьей позиции восприятия, ты определил, что тебе будет полезно больше уверенности, вспомни в своей жизни момент, когда ты был уверен. Вспомни, как ты видел мир, когда был уверен. Вспомни, как ты слышишь мир, когда уверен. Почувствуй, как живет уверенность внутри тебя. И когда ты вспомнишь это состояние максимально полно, пройди в этом состоянии уверенности в первую позицию.

10) Восприми, как измялась ситуация общения, когда ты стал себя чувствовать другим образом. Тут есть важный пункт: если состояние осталось дискомфортным, сделай разбивку (встряхнись) и снова иди на шаг номер (8). Если состояние комфортно, продолжай.

11) Войди во вторую позицию, и восприми общение, и восприми, как и что изменилось. Если состояние комфортно, продолжай. Если нет – иди на шаг номер восемь. То есть, если что-то не так, продолжай улучшать коммуникацию, внося в нее новые состояния. Важно! Ресурсы стоит вносить только в первую позицию.

12) Выйди в позицию наблюдателя и посмотри, насколько комфортно это общение выглядит со стороны. Если все хорошо – продолжай. Если нет – восьмой шаг.

13) Теперь восприми это новое состояние общения. Чему ты научился за это упражнение? Что ты в себе открыл? Как можно теперь общаться с людьми? И просто подумай, что если вдруг в своей жизни возникнет похожая ситуация, то как ты будешь себя вести?

14) Это просто такой вот шаг, самый завершающий. Впусти в себя все образы, которые ты создал на бумажках. Собери бумажки, и снова стань сам собой, более другим, но таким же целостным. Представь, что ты вбираешь в себя все то хорошее, что образовалось во время этой техники.

Вот такая вот простая техника. А, маленькое предупреждение: сначала она может выполняться достаточно долго время, около часа. Потом – значительно быстрее, но рассчитывай на время не менее двадцати минут. А так – это великолепная техника, которую стоит делать всегда для анализа того, почему и что было не так во время общения с девушками. Из второй позиции про себя самого можно узнать много весьма любопытных вещей, по опыту говорю.

И как это использовать в жизни

Вот такая вот фишка с этими фильтрами – с одной стороны, все просто. С другой – все сложно. Поэтому, кроме классной, но достаточно длительной по времени структуры трехпозиционного описания, во время общения с девушкой можно делать менее комплексную технику, но гораздо проще быстрее. У тебя не всегда есть полчаса, так?

Представь, что ты общаешься с девочкой, и жопой чуешь, что что-то идет не так. Что делать? Все просто. Отойди пописать. Я серьезно. У тебя будет две или три

минуты, за которые ты спокойно можешь выйти в позицию наблюдателя. Понять, что идет не так, войти в ресурсное состояние и вернуться с новыми силами. Все просто.

И, в конце этой главы, скажу еще одну вещь. Самое главное в этом фильтре восприятия – баланс. Только развивая Баланс позиций восприятия, ты сделаешь коммуникацию комфортной, приятной и такой, что о тебе будут долгое время вспоминать с приятными эмоциями.

Глава 46. Фильтр обучения

Этот фильтр настраивается в том случае, если ты хочешь обучаться в любых, даже самых, на первый взгляд, странных ситуациях, и обучаться быстро. Я допускаю такую мысль, что учиться надо далеко не всем. С другой стороны, любую ситуацию в твоей жизни можно рассмотреть как повод биться полчаса головой в стену, доставляя тем самым стене дискомфортные состояния, или можно из этой ситуации научиться чему-нибудь весьма важному, чтобы в следующий раз сделать пребывание в подобных ситуациях более комфортным. Еще раз, другими словами. Если с тобой произошла любая ерунда, то ты можешь долго по этому поводу переживать и страдать. Но это тебя никак не развивает. А можно получить из любой ситуации бесценный опыт, создав у себя специфические фильтры обучения.

Основная идея обучения состоит в том, что обучаться можно всегда и у любого человека есть чему учиться. Ты можешь это делать, можешь не делать. Можешь выбрать, что изучить, а что оставить, это только тебе решать.

По Френку Пьюселику, существуют четыре способа обучения:

1. Копирование. Когда ученик копирует поведение другого человек, он обучается.

2. Делать наоборот, обучение из чувства противоречияВыживание.

3. Хочешь жить – умей вертеться (жить захочешь – еще не так раскорячишься).

4. Обратная связь.

На последнем пункте мы остановимся очень и очень подробно.

Наш мозг – очень удивительная штука, совсем даже не изученная. И ближайший аналог нашего мозга – черный ящик. На вход этого ящика подается один сигнал, на выходе получаем другой. То есть, если мы в какой-то ситуации ведем себя совершенно одинаково, то и получаем одинаковые результаты. Это очень простой понятный закон, если бы не одно но – у человека есть такое в высшей степени странное состояния, или даже фильтр надежды.

Элиот Аронсон, очень любопытный исследователь в области социологии, описывал такой случай. Был создан лабиринт, в конце которого для мышей был положен кусок сыра. Мыши быстро научились находить путь по лабиринту и съесть сыр. Это продолжалось некоторое время, потом сыр убрали. Мыши пробовали 2-3 раза находить сыр на старом месте, после чего лабиринт молча игнорировали. Если бы это было так, то это было бы просто. Аронсон славится нечеловеческими опытами над студентами. Аналогичный лабиринт был построен для людей, и в конце лабиринта лежало двадцать

долларов. Люди нашли дорогу через лабиринт гораздо быстрее мышей, и честно получали свои деньги. Через некоторое время эксперимент закончился, а люди все продолжали ходить. И даже спустя несколько месяцев, по толстому слою пыли в давно закрытом лабиринте продолжали появляться человеческие следы.

К чему это я? Все просто. Надежда – это не развивающее состояние в общении с женщинами, это состояние деградации. «Может быть, когда – нибудь, найдется такая вот девушка...» ХЕРНЯ. Забудь это. Мир не любит слабаков, а хищники любят проигравших сжирать с костями. Вместо надежды на то, что при повторении сработает, есть фильтры обратной связи. Вот они:

1. Что было сделано хорошо.
2. Что можно сделать лучше.

Не больше и не меньше. Сам себе говори, будь честен, что бы ты хотел в себе улучшить, создавай мотив к изменению. Кстати, если немного трансформировать фильтры обратной связи для восприятия других людей, то получится такая структура:

1. Что было.
2. Чему хочу научиться у этого человека.
3. Что этому человеку пожелать.

Простой анализ прошедшей ситуации по этим двум структурам будет тебя развивать невероятными темпами. Простая ориентация на успех и развитие творит чудеса.

Глава 47. Фильтры логических уровней

Этот фильтр восприятия, наверное, самый комплексный и занимает абсолютно все аспекты нашей жизни. Именно поэтому можно часто встретить в литературе понятие «Уровни бытия», и это название имеет под собой очень веские причины. Надеюсь, что после прочтения этой главы ты тоже будешь уважать эти волшебные уровни.

Логические уровни и само понятия уровней коммуникации впервые было предложено великим антропологом Бейтсоном, затем развито Робертом Дилтсом, дополнено и переработано руководителем австрийского центра «Резонанс» Гундль Кучера. Каждый из этих замечательных людей внес свой, очень большой вклад в разработку этой великолепной модели, и я, ничтоже сумняшися, преподношу свою переработку переработки этих людей.

Знание, понимание и использование этой модели как модели общения сильно помогает достигать невероятного уровня комфорта. Зная свои внутренние проблемы и осознавая, на каком уровне эти проблемы живут в тебе, можно очень успешно с ними работать с помощью различных терапевтических и не очень терапевтических техник НЛП, и даже составляя презентацию для неподготовленного человека и включив в текст описание на всех логических уровнях, ты получишь очень глубинное понимание твоих слов у твоих же слушателей.

Начнем, наверное. Логические Уровни (ЛУ) представляют собой модель многоуровневой

коммуникации, и эта модель очень интересно живет внутри нас. Этих уровней бытия всего ровно семь, и это число совершенно обоснованно. И сейчас я приведу схему расположения этих уровней.

Уровень Окружения

Этот логический уровень описания самый простой – достаточно открыть глаза, оглядеться по сторонам, и ответить на вопрос «Где, когда, и с кем ты находишься?»

Например, я сейчас нахожусь у себя в квартире, сейчас осень 2003 года, я тут один.

Уровень Поведения

Этот уровень немного, чуть сложнее предыдущего в описании. Он отвечает на вопрос «Что делаю?».

Например, я сейчас смотрю в монитор и на клавиатуру, и набиваю этот текст.

Уровень Способностей

Уже интересный уровень. Он отвечает на вопрос «как я это делаю?»

Например, я сосредоточенно смотрю на клавиатуру, и быстро набиваю текст двумя пальцами.

Уровень Убеждений

И если первые три логических уровня очень просто описать и это сделать очень просто, то уровень убеждений уже представляет собой очень большой интерес. Для начала, скажу, что первые три уровня могут быть описаны без слов, то есть это уровни невербальной коммуникации. Мы можем увидеть наше окружение, мы

можем увидеть поведение этого человека и даже оценить его способности. Но его убеждения мы можем только услышать, потому что они существуют только в языке.

Наши убеждения – это обобщение нашего внутреннего опыта. Классов и видов убеждений очень и очень много, но, в любом случае, на уровень убеждений мы выйдем, получая ответ на вопрос «почему?». Например, почему я пишу эту книгу? Я считаю, что книга источник знаний, например.

Уровень Ценностей

И уровень ценностей еще интереснее, чем предыдущие уровни общения. Если ты внимательно читал главу про фильтр модальностей, то ответ на вопрос: как мы можем понять ценности, если видим мы окружение и способности, а слышим убеждения? Правильно, ценности мы можем почувствовать. Очень важная мысль: наши ценности – это наши эмоции. Наши чувствования. Наши состояния.

Наши ценности очень трудно описывать языком, потому что они будут представлять собой уже очень большие обобщения нашего глубинного опыта. Например, банальная «любовь» каждым человеком проживается строго индивидуально.

Но на ценности можно выйти в разговоре. Например, затронув вопрос «что важно для тебя?», мы, так или иначе, выйдем на ценности. Например, для меня важно учиться и обучать людей. С другой стороны, необходимо просто-то таки после такого ответа выйти на уровень эмоции – то есть задать уточняющий вопрос. Пример:

- Что важного для тебя в написании книги?
- Для меня важно учиться и обучать людей.
- А что ты испытываешь во время обучения?
- Это состояние, похожее на единение с новой частью мира.

Уровень Идентификации

Уровень идентификации определяет твою роль во всем том бардаке, который мы называем миром. С другой стороны, что со всем этим делать и как это использовать в общении? Фиг его знает. В общении ценностного уровня более чем достаточно. А уровень идентификации, и, тем более миссии – вещи очень и очень глубинные, которые достать на поверхность нашего языка можно только через серьезные трансовые состояния.

Но чисто для информации: уровень идентификации отвечает на вопрос «кто я?» Например, я – пожарник. Или я – русский.

Уровень Миссии

Продолжая страшные вещи, написанные про идентификацию, привожу только вопросы: «Ради чего ты живешь в этом мире?» «Частью чего ты являешься?». Ответ сам для себя. Схематически все логические уровни можно изобразить следующим образом:



Законы логических уровней

Ты думал, что все, вот так все просто? Конечно же, НЕТ. У логических уровней есть несколько законов, которые делают из них интересную модель общения. И первый закон очень простой.

Более высокий уровень определяет более низкий

Поясняю. Возьмем в качестве примера обычного человека. Который никогда не был в Опере (окружение). Почему? Потому что ему не интересно (убеждения и ценности). Уровень ценностей удерживает человека не в опере, а других контекстах. Да, скажете вы, я открыл Америку – человек бывает там, где ему интересно. Да, отвечу я. Именно так. Но не только бывает, но еще и делает то, что ему полезно. То есть, любое наше действие мы делаем либо потому, что оно нам приятно

(ценности), либо потому, что оно нам полезно (убеждения). И совсем изредка потому, что мы пожарники.

Чем выше логический уровень, тем сложнее его описать

Про то я уже писал, но все-таки, повторю еще раз. Уровень окружения – это то, что мы видим и описываем сразу. Уровень миссии – мы чаще всего его даже не осознаем. А если есть люди, которые знают, для чего и ради чего они существуют в мире – то это либо политика, либо очень духовные люди. (В случае с политиками – они говорят, просто говорят)

Уровни можно изменять

Конечно, можно. Можно же перейти из кафе А в кабак Б? Конечно, да. Так же можно изменить свое устаревшее, ограничивающее убеждение. Или оно может измениться само со временем. И если с уровнем окружения, поведения и способностей так или иначе понятно, как и куда их менять, то вот с уровнем убеждений – уже сложно. Поэтому следующая часть главы будет называться....

Изменение убеждений

Я сам хозяин своего слова. Сам дал – сам и забрал.

Из разговоров

Как, наверное, очень легко догадаться, убеждения живут внутри нас и мы сами пригласили убеждения пожить внутри нас. Никто их нам не навязывает, не заставляет жить чужими интересами. Если вдруг

заставляют – поздравляю, ты в армии. В любых других случаях ты очень просто можешь сказать сам себе – меня это правило ограничивает в дальнейшем развитии. Я готов от него отказаться.

Разумеется, что убеждения бывают не только ограничивающими, но и поддерживающими. И только тебе решать, что оставить себе, а что нет. Кто я такой, чтобы навязывать тебе свое мнение? Я могу просто научить тебя с этими убеждениями работать. А делается это все очень просто, и в основу работу с убеждениями положены мною всего три инструмента, которые могут творить с убеждениями чудеса. Не только с твоими, но и с чужими. Вот они:

1. Абсурдизация.
2. Игнорирование.
3. Трансформация.

Первый прием обычно используется для работы с чужими убеждениями. Как только звучит убеждение, которое ограничивает вашу коммуникацию, оно сразу доводится до абсурда. И чем меньше пауза между высказыванием убеждения и реакцией, тем лучше для абсурдизации. Пример:

–Я не знакомлюсь на улице.

–Ага. На улице ходят маньяки, которые горящими глазами выслеживают очередную беззащитную жертву, пряча за спиной окровавленные руки, с которых капает свежая, дымящаяся кровь предыдущей жертвы. Эти маньяки повсюду. Ты сама в это веришь?

Прием игнорирования – самый простой в использовании. Убеждение просто игнорируется. Но

этому приему есть место далеко не везде и всюду. С другой стороны, игнорирование похоже на тщательный проход по минному полю, лавируя между убеждениями разной степени взрывоопасности. Например:

–Я не знакомлюсь на улице.

–Давай зайдём в это кафе

–Я дала себе слово – до свадьбы заниматься сексом не буду

–До свадьбы заживет

Трансформация – это непосредственно изменение своего убеждения, что очень просто, или чужого, что применяется только в крайних случаях. В случае работы с другим человеком, паттерны трансформации – это паттерны раскруток, обобщенных и примененных Робертом Дилтсом в своей книге «Фокусы язык». Основная идея раскруток – ведение разговора в том направлении, которое помогает человеку самому переосознать свое убеждение, изменяя его. Типичный пример раскруток – в разделе «кулинарная книга», вопрос «Я должна быть ему верной».

Кроме этого, мы легко можем изменить как само убеждение, превратив его из ограничивающего в поддерживающее, и для этих целей идеально подходит рефрейминг, или изменить свое отношение к этому убеждению. Это очень легко можно сделать с помощью пары простых техник.

Первая техника называется «раскачка». Выполнять ее можно самому, или с другом. Делается она так:

1. Определяем убеждение, которое нас ограничивает. Например, «Я не люблю дождь».

2. Встаем в одно место, и вслух (это очень важно), говорим все аргументы, почему я люблю или не люблю дождь. Говорить надо не меньше минуты.

3. Переходим на несколько метров, и, повернувшись лицом к тому месту, где мы стояли, говорим противоположную точку зрения. То есть. «я люблю дождь. Потому что...»

4. Пункты 2 и 3 повторить в семь кругов (то есть семь раз – почему люблю, семь раз – почему нет). Разумеется, что каждый раз ты приводишь новые доводу и аргументы. А не повторяешь то, что произносил минуту назад.

5. Отойти в сторону, и подумать над тем, как теперь ты относишься к дождю.

Эта техника позволяет легко изменять или нейтрализовывать простые ограничивающие убеждения. Следующая техника более ядреная.

Эта техника называется «Письмо».

Для этой техники тебе требуется убеждение, которое ты готов изменить или от него отказаться. Лучше, если это будет такое убеждение, которое для тебя уже утратило значимость, но, по каким-то причинам, ты его еще проживаешь время от времени. Техника делается по шагам:

1. Определи и сформулируй то убеждение, которое тебя сейчас себя ограничивает.

2. Напиши рассказ о том, что это за убеждение, почему оно раньше у тебя было, а теперь тебе оно не нужно. Напиши так же все то хорошее, что ты сделал, благодаря этому убеждению, и поблагодари в этом

письме это убеждение за долгую пользу, которое оно тебе приносило.

3. Возьми цветные карандаши (фломастеры, краски), и нарисуй это убеждение во всем цвете.

4. Вложи письмо и портрет убеждения в конверт, напиши на нем адрес «к едрене фене» и опусти в почтовый ящик.

Выводы

Понимание фильтра логического уровня, на котором живет и в данный момент общается человек, очень важно. Кроме этого, на каждом логическом уровне можно устанавливать раппорт, характерный для него. И если раппорт по уровню окружения есть почти всегда, то качественный раппорт по уровню ценностей является полной гарантией секса с этой девушкой.

Глава 48. Врата сортировки

Очень интересный фильтр. Особенности этого фильтра: он существует только в языке и логическом восприятии, то есть на верхних пластах информации. Этот фильтр очень легко можно заметить, обратив внимание, о чем человек говорит. То есть вся его речь фактически сортируется по пяти параметрам:

Люди

Места

Действия

Информация

Вещи

Врата сортировки: люди

В этом случае в разговоре будет постоянно делаться акцент на том, с каким человеком и когда она встречалась, кто с кем в каких отношениях, кто когда кому как и что. В общем, акцент делается на персоны.

Врата сортировки: места

В этом случае делается повышенный акцент на места обитания. Кто и в какой кабак ходил, детали интерьера, убранства, дизайнерские работы и многое другое становятся предметом повышенного обсуждения.

Врата сортировки: действия

В этом случае рассказывается о действиях в первую очередь. Про то, что и кто кому и как сказал, кто как и кому ответил и сколько раз дал в морду.

Врата сортировки: информация

«я не помню, во сколько точно уходил автобус. Кажется, в девять сорок две» – так сказал мне человек однажды о событиях годичной давности. В случае работы этих врат сортировки, уделяется повышенное внимание информации. Что, кто, где, во сколько, как и сколько потратил – типичный пример обсуждения.

Врата сортировки: вещи

«какая клеевая хрень» – любимая фраза Миши Ширина, когда он рассматривает новую игрушку. И я его понимаю. Послушайте разговор женщин о новой тряпке – явно будет много внимание уделяться вещи или вещам

Использование

Разумеется, как и в случае с предпочитаемыми системами восприятия, существуют предпочитаемые врата сортировки, и второстепенные. Причем, предпочитаемые врата сортировки обычно представляют собой систему из двух врат, например «Люди и действия», а остальные врата присутствуют в разговоре гораздо меньше. Делать вывод о предпочитаемых вратах сортировки по одной фразе может быть весьма преждевременно – это может быть, например, цитата.

Этот замечательный фильтр очень весело использовать в мотивирующих моментах. То есть, предварительно заметив предпочитаемые врата сортировки и позвав девушку в кабаке, можно легко получить вопрос «а что там будет?». Тут самое время использовать ее мотиватор, подсунув ей ответ в предпочитаемых вратах сортировки: «О, там будет много классных людей!» или «Это очень милое место, прохладное, интерьер классный».

Так же можно использовать просто в разговоре, делая общение более комфортным. Для тренировки «на кошках» посмотри с точки зрения врат сортировки нижеследующий тест:

Вася сидели с Коляном в кабаке, Толям тем временем бился с братвой из Одинцова, Славик, падла, этим утром мусорнулся, Юля встретила Наташу, которую позавчера бросил Федя, у которого на прошлой неделе угнали девятку, которую он угнал у медведковской братвы месяц назад, но обижаться он долго не стал, так как угнал вчера 850-й BMW, названный заранее в честь ...-летия Москвы (вот немцы

заразы, все сумели заранее просчитать!), в то время, как Коля пытался трахнуть Машу, но та ему не давала, так как хотела с Толяном, который в бьетса с братвой из Одинцова, и хочет трахнуть Юлю, которая работает манекенщицей в модельном агентстве Гилар Моделс, потому что ушла из иностранной фирмы, где получала \$900, но приходилось трахаться с директором, который трахаться не умел, но каждый раз очень хотел, чем очень достал Юлю и ее пробрала зависть к Оле, которую директор трахал хорошо, хоть и платил мало и обижал, после чего их обоих грохнули в подъезде, за то, что они не расплатились с ореховской братвой, которой задолжали десять штук за торговлю игрушечными сотовыми телефонами, после чего пресненская братва их взяла зха ж..у, но они должны были ореховской братве и отдали ей их, так как Паша, задолжавший ореховской братве, никак не мог расплатиться с кунцевской, которая хотела у него отнять его девку – раскрасавицу Аню, которую он отдавать, естественно не хотел, тем более, что недавно он чуть не пошел по этапу из-за нее и по...дился с Васей и Коляном, которые к этому времени уже конкретно набрались в кабаке и собрались идти бить морду Тоше, за то, что у него джинсы 35-го размера и 230-й мерседес паскудного темно-зеленого цвета, которого, как совсем недавно выяснилось, они оба терпеть не могут, тем боле, что Анжела с Сашкой из 11-го подъезда, целовались в этом мерсе так, что запотели стекла в запорожце, который стоял рядом с мерседесом и принадлежал местному сторожу, Пал Палычу, дочка которого, Вика, главная шлюха в районе и не ее успел трахнуть только тот, кто не успел, а не успели Вадим и Валька, у которого доберман, который покусал позавчера Светкину овчарку, которая оценилась

две недели назад и один щенок родился зеленый, так как овчарка жрала кислоту, которую недоедала Светка... (оригинал – Миша Черемисинов)

Для себя рекомендую заметить свои предпочитаемые врата и развить все остальные до полного баланса, это сильно помогает в общении.

Глава 49. Рефрейминг, или игра рамками восприятия

В борьбе с самим собой проигравший известен заранее.

Я, в моменты просветления

Или один из многочисленных способов сделать из белого черное и наоборот. Итак, давайте предположим, что любая мысль может существовать в своих рамках (фрейме). И что с помощью произнесения этой мысли немного по-другому, эта мысль приобретает немного другой смысл. Непонятно? Тогда я попрошу произнести подряд два слова: первое «Шпион», второе «Разведчик». Как именно каждое слово живет в тебе? А смысл у этих слов совершенно одинаков. Таким же образом действует методика рефрейминга. В качестве иллюстрации приведу старый и хороший анекдот.

Решили как-то Картер и Брежнев пробежать забег в честь мира во всем мире. Побежали. Картер, как более молодой, естественно, прибегает первым. Что об этом написали американская и русская газеты?

Американская: Картер прибежал первым. Брежнев – вторым. Русская: Брежнев прибежал вторым, Картер – предпоследним.

Это типичный случай игры со смыслом слов, когда один и тот же факт может разным образом преподноситься. Это интересная модель нашего языка, ей можно очень легко научиться. Начнем мы прямо сейчас.

Рефрейминг «И, но, даже если»

Давайте возьмем фразу «Сегодня солнце, завтра будет дождь». В таком виде она является простой констатацией факта. Теперь попробуем вставить вместо запятой союз «И».

Сегодня солнце, И завтра будет дождь.

В таком виде фраза все еще сохраняет вид констатации, то есть, нет логического выделения явления «солнце» и явления «дождь». Таким образом, сохраняется первоначальная целостность утверждения. Теперь попробуем вставить союз «НО».

Сегодня солнце, НО завтра будет дождь.

Происходит логическое выделение процесса «дождь», и внимание человека обращается на этот процесс, автоматически пропуская то, что сегодня идет процесс «солнце». И последний опыт – поставим союз «Даже если».

Сегодня солнце, **ДАЖЕ ЕСЛИ** завтра будет дождь.

Совсем другое дело, правда? Таким образом, мы можем изменить оценку процесса другим человеком, просто поставив один союз в предложении вместо другого. Просто, эффективно, надежно. Поехали дальше.

Рефрейминг контекста

Эта методика основывается на том, что любое поведение человека в ином контексте приобретает иную оценку, и, таким, образом, меняет оценку человеком этого поведения. Как пример – возьмите серьезного политика, выступающего с серьезной речью. И начинающего плясать канкан. Хана политику. А если это будет на новогоднем бале-маскараде во время сценки с комедией-фарсом, то люди посмеются и продолжат куролесить. Таким образом, любое (позитивное/негативное) утверждение человека можно развернуть контр примером в другом контексте, придав ему более (негативную/позитивную) окраску. Пример:

–Я слишком быстро нахожу решение проблем.

(позитив) – Это поможет тебе в критических ситуациях.

(негатив) – В глазах начальства ты приобретешь репутацию умника, и тебя закидают лишней работой.

–Я постоянно страдаю от излишней галантности.

(позитив) – Это очень оценили бы в средние века.

(негатив) – Особенно актуально это при съеме проституток на Тверской.

Признак возможного применения этого вида рефрейминга – утверждение в стиле «я слишком...», «я чересчур...», «я часто...». Менее явно этот рефрейминг можно проводить по следующей схеме:

–Я слишком часто делаю ЭТО!

–Ты можешь назвать случаи, в которых ЭТО было бы уместно?

–Да, это мне помогало там-то и так-то, а в других случаях сильно мешало!

Тебе остается только предложить новый паттерн (шаблон) поведения в тех ситуациях, когда ЭТО мешает твоему оппоненту.

Слова и значение

Как уже может начинаться быть понятным, наши слова имеют очень сильное значение для формирования мыслей. С другой стороны, эти слова являются прямым отражением идущих прямо сейчас мыслительных процессов. И иногда бывает полезно знать то, что стоит ЗА словами. А за словами может легко скрываться внутреннее состояние, показывая свои хитрые ухи практически в любом предложении. И вот приблизительный список слов и состояний, которые они обозначают:

За словами «мог бы» чаще всего встречается надежда, немного реже осторожность

За словами «могу» стоит компетентность и уверенность в собственных силах

За словами «возможно» скрывается любопытство и предчувствие

За словами «могло бы» стоит разочарование, которое принимает усиленные формы в словосочетании «могло бы быть»

За словами «хочу» скрывается желание и побуждение к действию

За словами «не буду» стоит упрямство

За словами «надо бы» находится чувство обязанности и скрытое нежелание к выполнению

За словами «необходимо» находится отчаяние

Это все очень классно и полезно, скажет мне человек обычный. А что мне с этим делать, скажет человек думающий. Отвечу второму – ничего. Это справочная информация, которая может реально помочь, а может и нет. Кроме этой информации, существуют готовые рефрейминги «на все случаи жизни», которые помогают переформулировать твою задачу. Одно условие – это помогает только тогда, когда ты переформулируешь собственное ограничение, в прочих случаях может не работать. Некоторые рефрейминги бывают очень стандартными и общими, другие представляют собой очень конкретные примеры. Ниже приведена таблица стандартных рефреймингов.

Некоторые примеры рефреймингов

Что было	Что желательно
Мне трудно выражать свои чувства	Выражать свои чувства естественно и полезно
Все против меня	Я привлекателен, и люди любят меня
Это не работает для меня	Мои решения всегда совершенны для меня
Я не могу быть самим собой	Люди ценят меня таким, какой я есть
Я не могу просить то, чего хочу	Я выражаю свои желания свободно и радостно

С другой стороны, существуют более универсальные закономерности, которые работают с ограничениями. Типичный вариант работы с ограничениями выглядит так – ты записываешь на листок бумаги несколько своих мыслей, которые, как тебе кажется, мешают тебе развиваться. Потом требуется провести следующую работу – заменить одни слова на другие и наблюдать за тем, что изменится. Вот словарик для замены:

Это проблема – Это возможность

Я не могу – Мне можно

Я не хочу – Мне нужно

Я в этом не виноват – Это моя ответственность

Я должен – Я могу (я хочу)

Мне всегда чего-то не хватает – Я хочу учиться и расти

Жизнь это борьба – Жизнь это приключение

Я надеюсь – Я знаю

Если вдруг – В следующий раз

Что мне делать – Я знаю, как с этим справиться

Это ужасно – Это возможность учиться

Основная идея позитивного рефрейминга (а то, что ты сейчас проделал, называется именно так) состоит в изменении мотивации. Известно, что у человека существуют две базовые, глубинные мотивации. Это мотивация к самосохранению, и мотивация к развитию. Вторая гораздо более страшная поначалу и приносит гораздо больший результат в конце. Первая совсем не страшная, но редко чего приносит как результат.

Мотивация «ОТ» является полезной для сохранения самого своего «Я» в целостности. Это мотивация уйти от дискомфорта, и все равно, куда. Это то же самое, что выйти из комнаты в банном халате и оказаться на Курилах. Или в булочной. Или ванной комнате – все равно куда, лишь бы не тут. Как говорилось в одном невероятно известном произведении «Если тебе все равно, куда попасть, то тебе все равно, куда идти».

Мотивация «К» представляет собой более эффективную стратегию, нацеленную на достижение

целей, и понятными методами. В этом варианте мотивации совершенно очевидно, что ты идешь к цели, и пути достижения могут меняться в зависимости от ситуации.

Как иллюстрация базовых мотиваций: представь, что ты пришел в ресторан и заказал «чего-нибудь покушать». Тебе приносят дерьмо на лопате. Что ты можешь сказать? Это чистой воды «чего-нибудь». С другой стороны, если ты пришел в ресторан, и заказал бифштекс средней прожарки с отварным молодым картофелем в соусе «блю чиз», а тебе принесли дерьмо на лопате. Ты смело можешь сказать, что ты не заказывал дерьмо на лопате и попросить принести именно твой заказ. Первый случай – это мотивация ОТ, второй – К.

Итак, как создавать позитивные рефрейминги? Невероятно просто. Достаточно понимать, как формулируются твои фразы. И есть несколько правил лингвистики, которые помогают нам это делать. Вот они.

1. Позитивная логическая формулировка. В нашей речи часто используется фразы в стиле «я не хочу больше испытывать страх». Тут много тонкостей, одна из которых состоит в том, что наше бессознательное отрицания практически не воспринимает, и получает к исполнению команду «я хочу больше испытывать страх», что с радостью и делает. Поможет сделать позитивную формулировку вопрос «этого не будет, а что будет?». Еще раз: требуется переформулировать фразы, содержащие «не, не хочу, не должен».

2. Позитивная лингвистическая формулировка. Правило аналогично первому и содержит те же принципы в основе, только используются лингвистические

отрицания. То есть, меняем слова «избавиться, уйти, изжить» на позитивные сформулированные слова. Пример: «Я хочу избавиться от страха» меняем на такую фразу – «я хочу жить в мире с собой».

3. Собственная ответственность. То есть в твоей цели, идеи посмотри на свою включенность в процесс. Оцени, насколько эта задача и ее выполнение зависят от тебя. Например, часто звучат задачи в стиле «я хочу, чтобы она меня любила». Это напоминает мне традиционный фильтр «ну я же такой клевый, почему меня никто не любит?» Да, ты клевый. Но другие про это еще не знают. Точно так же и с задачами: что ты делаешь, чтобы девушка в тебя влюбилась? Что ты сам делаешь для этого? Помни про свою ответственность за свои результаты.

Глава 50. Случаи неверно настроенных фильтров

Самообман – самая большая глупость, которую может позволить себе человек. Самообман искажает твое чувство реальности и способствует созданию ошибочных выводов из реальных предпосылок. Возможных причин для обмана себя существует дикое множество, начиная от банального «Мне кажется, что...», кончая фразами в стиле «Я люблю ее». Давай подходить к делу с трезвой точки зрения, и пусть дядя Оккам обойдется без своей бритвы на пару часов (Принцип Оккама – из всех возможных объяснений происходящего выбираем самое простое). Рассмотрим наиболее часто совершаемые грабли по искажению действительности для себя.

Грабля номер один: Моделирование ложного отношение к девушке

Поясняю. Познакомившись с девушкой, и проведя день-два вместе, у тебя само собой запускается мыслительный процесс, направленный на эту особу. Как пример, этот процесс может закончиться перлами в стиле «Она меня подержала за ручку, значит, я ей симпатичен, и она мной интересуется!». Вот тебе и грабли. Сделав этот *ЛОЖНЫЙ* вывод, ты строишь свое отношение к этой особе, исходя из неподтвержденных данных, которые кроме тебя, никто не знает. Соответственно получается принципиально другое развитие отношений, по методу «Однажды Лебедь раком Щуку...». А потом у меня в мыле появляются странные письма с просьбами о помощи. Честно говоря, на такие письма я не отвечаю никогда. Эта грабля лечится трезвым подходом к отношениям по методике старика Манкубыча. То есть просто реагируй на события, а не на свои выводы. Если девушка ведет себя как долбанутая сука – то это не от большой любви к тебе, а скорее всего потому, что она долбанутая сука.

Грабля номер два: Делаешь выводы до получения всего объема информации

Пример такого отношения найти еще проще: «Она одевается хорошо, значит, у нее есть богатый папик или любовник». Таким образом, ты делаешь ложные выводы из верных предпосылок, в итоге, обламывая себя сам.

Эта грабля лечится старым добрым методом – первые 14 дней общения ты не делаешь *никаких* выводов, просто собирая информацию. Информацию можно записывать в дневник, например. Выводы делаешь

уже потом, после критической стадии накопления, и, желательно, после подтверждения каждого факта. Понимаю, что звучит странно, но зато вероятность верного вывода возрастает в несколько десятков раз.

Грабля номер три: Ты переносишь паттерны поведения одного человека на другого

Это объясняется малым опытом общения с людьми, потом это проходит. Эта грабля состоит в том, что ты приписываешь новой знакомой привычки тех, с кем был знаком раньше. Естественно, что она о таких привычках может и не знать. И не удивляйся потом, если тебе скажут, что на розы у нее дикая аллергия, а в постели она предпочитает легкий мазохизм.

Этим, кстати, страдают долгое время женатые мужчины, или те, у кого долгое время была только одна девушка. Они все делают правильно – и на ушко правильно шепчут, и трогают там, где нужно, и вообще – делают просто все офигительно правильно! Только вот девушка не в курсе, что она должна уже дико этого парня хотеть, ну то есть абсолютно. Поэтому такая фигня и происходит. Лечится, как и всегда – к новому человеку подходишь с чистого листа.

Грабля номер четыре: Обобщения

Самый глупый вид самообмана, если слово «глупость» тут применимо. Можно сказать, что этот вид грабли – более эволюционен в сторону тупости от предыдущей. Грабля состоит в том, что ты *излишне* обобщаешь опыт себя (или своих друзей и знакомых). Как вариант: Все Светы – королевы минета! Лечится так

же, как и предыдущая грабля. Не стоит переносить привычки других людей на нового знакомого, а уж тем более загонять его в настолько глупые рамки.

Грабля номер пять: Ты создаешь себе неверные цели, обманывая себя относительно реальных желаний

Женщина готова на все ради любви. Даже на секс.

Мужчина готов на все ради секса. Даже на любовь.

Наблюдение

В этом виде грабли ты обманываешь свой мозг наиболее изощренным методом. Вариантов этой грабли может быть очень и очень много, но применимо к общей теме моих работ, наиболее часто встречающийся вариант звучит как «я ее любил, все для нее делал, а вот....». А если покопаться в мыслях этого человека, рождается совсем другая цель: юноша бледный со взором горящим хотел перетрахать пару девчат. Но, ты не поставил себе цель. Но, не зная простых правил постановки цели (статья «Постановка цели»), ты делаешь для себя неверный алгоритм достижения своей истинной цели. Как наиболее часто встречающийся вариант рассмотрим алгоритм со сложной обратной связью вида «Я ее люблю, но на самом деле хочу перепихнуться».

Поставив себе основную цель вида «люблю», ты подразумеваешь цель «перепихнуться». А для девушек одно совсем не равняется другому. Хотя, кто ее, девушку, знает. Но мы отвлеклись. Итак, поставив себе цель, ты ее

добиваешься. Завоевывают любовь обычно глупостями – ухаживаниями, цветами, прогулками под луной и прочими малоэффективными вещами. Не спорю, она может говорить, что тебя любит. Но при этом отсасывая у всей школы за пару чупа-чупсов. С одной стороны, ты вроде и добился своей цели. А с другой стороны – тебе не дают. Так в чем же дело? В самообмане, разумеется. Что мешало тебе поставить цель «Хочу залезть этой суке под юбку. СЕЙЧАС!» и добиться ее по другому алгоритму, алгоритму укладывания в постель? Да ничего, собственно говоря. Наверное, это был разгильдяй-садовник.

Грабля номер шесть, главная: Собственная ответственность

«Вот за что я люблю НЛП-истов, так за то, что они за базар отвечают»

Один тренер по русбою

«Везение – это просто результат очень тщательной подготовки»

Роберт Хайнлайн

Я понимаю, что эту граблю сложно обойти, ибо ее размеры имеют космогонические размеры, но...

ТЫ, И ТОЛЬКО ТЫ, В ОТВЕТЕ ЗА ТО, ЧТО ПРОИСХОДИТ С ТОБОЙ В ТВОЕЙ ЖИЗНИ.

Сложно, правда? Но все дело в том, что твой мир – это отражение твоего отношения к нему. И если ты будешь уверен в себе и своем мире, твой мир, твоя карта, будет уверена к тебе. Нужно просто научиться ответственности, ответственности за все. Нужно

научиться отвечать за свои слова, нужно брать на себя ответственность за изменения в себе, нужно брать на себя ответственность за свои коммуникации, свои поступки, свои мысли. Черт побери, все в твоей жизни происходит потому, что ТЫ так позволяешь этому происходить. А теперь сравни линию поведения двух типов людей: «Я хотел, но... Я пытался, но он... я почти сделал, но...» И «Я захотел и, я попытался, даже если он, Я сделал вопреки». У тебя полная свобода выбора – взять на себя ответственность за свои изменения и победы, или предоставить другим эту сладкую участь.

P.S. Бритва Оккама – один из базовых принципов современной логики. Методика звучит так: Не умножайте сущности сверх необходимого, или из всех возможных объяснений происходящего выбирается наиболее вероятный вариант. Например, если ты нашел на улице кошелек с деньгами, то из возможных объяснений этого случая (божье провидение, подкинули инопланетяне, подкуп иностранной разведки, проверка КГБ, потерял сосед Вася) выбирается самый простой вариант (потерял сосед Вася).

Глава 51. Калибровка

Ребята, да заколебровали уже!

Сергей Пахомов, ныне сертифицированный
НЛП-Практик

Сейчас речь пойдет о самом необходимом для эффективного соблазнителья навыке. Название этому навыку – калибровка. Калибровка жизненно необходима для «настройки» на конкретного человека, незаменима для знакомства с внутренним миром человека. Как ты

думаешь, полезно ли замечать, что происходит с человеком, когда он общается с тобой и как он реагирует на твои слова «на самом деле»? Дурак бы спорил. Начну с небольшого количества теории.

Сам процесс калибровки прост до безобразия – нужно просто *немного* лучше видеть, слышать и чувствовать. Соответственно, что слышать, как видеть и куда чувствовать будет целиком на твоей совести. Откуда вообще пошла калибровка? Скорее всего, очень давно, один мудрый человек заметил, что когда человеку грустно, то он не смеется во весь голос. Потом, спустя много тысячелетий, появилось НЛП. В НЛП появилось базовое утверждение «Сознание и тело единая система». Эта идея говорит нам, что любые мыслительные процессы человека находят отражение в его физиологии этого человека, и эти процессы могут быть сугубо уникальными. К этим процессам условно существует два подхода – подход «от психологии к физиологии», ярким примером которого являются труды А. Лоуэна; второй подход – от физиологии к психическим процессам, типичный пример – «Язык тела» А.Пиза. Первый подход более научен, и можно сказать, более точен. Вторым подход – просто собрание каких-то обобщений, подходящий в той или иной степени ко многим людям. Первый подход – подход Телесно-Ориентированной Психотерапии, второй – Практической психологии.

Начнем с тех калибровок, которые легче всего различаются, и плавно перейдем к более продвинутым методикам. Согласно старой традиции, начну от невербальных (бессловесных) методик, закончу вербальными.

Калибровка общего настроения

Как-то вот так получается, что настроение передается твоему телу, независимо от того, хочешь ты этого, или нет. Этим методом калибровки ничего сверхточного накалибровать нельзя, можно только говорить о хорошем или плохом состоянии (в НЛП это называется К– и К+, то есть негативная и позитивная кинестетика). Отличительные признаки плохого состояния – это общая зажатость тела, стремление мышечных групп и конечностей сжаться и занять как можно меньше места. Иллюстрация – сядь на стул, задвинь ступни под стул, обхвати колени руками. Отличительные признаки хорошего состояния – расправленность, стремление тела вверх. Можно сказать, ощущение полета, стремление к небу.

Калибровка тела

Тут вся калибровка подразделяется на множество мелких «подкалибровок», то есть необходимо обращать внимание на изменение наклона корпуса, напряжение (расслабление) в спине, жесты, положение рук относительно тела. И не забывать, для чего мы вообще калибруем – необходимо сопоставлять вышперечисленные признаки с мыслительными процессами человека.

Калибровка мимики

Калибровка мимики тоже не так проста, как кажется. Необходимо обращать внимание на множество различных мелких мышц. Но это не всем под силу, поэтому отберем несколько самых важных признаков, как, например, изменение размера зрачка глаза,

изменение цвета лица, напряжение и расслабление губ. На основании этих важнейших признаков уже можно составить приблизительную картину состояния в дальнейшем.

Калибровка дыхания

Дыхание тоже поддается калибровке. Замечая глубину и частоту дыхания, можно получить представление о степени напряжения в организме. Глубокое и плавное дыхание скорее всего означает то, что человек находится в спокойном и расслабленном состоянии. Наоборот, быстрое и неглубокое может соответствовать довольно взволнованному состоянию. А глубокое частое дыхание может быть вызвано каким-то возбуждением, например сексуальным.

Калибровка речи

Основные калибруемые изменения в речи человека – это громкость речи, скорость и высота. Еще рекомендую калибровать те слова, которые произносит человек, например, так называемые словесные предикаты. Но о них буквально тремя строками ниже.

Калибровка модальности

И вот теперь мы перешли к навыку калибровки модальностей, который в той или иной степени объединяет все навыки калибровки, которые перечислены выше. Как я уже упоминал выше, у людей существуют модальности. Модальности – это своеобразные фильтры восприятия внешней информации, типа как фильтры на объективе фотоаппарата – пропускают одни цвета, задерживая

другие. Обычно различают 3 модальности, хотя на самом деле их шесть. Эти модальности – Визуальная, Аудиальная, Кинестетическая, Ольфакторная, Густаторная и Аудиодигитальная (ВАКОГ+Ад). Соответственно это фильтры восприятия картинок, звуков, чувств, запахов, вкусов и логики. Чаще всего ольфакторную и густаторную модальности объединяют в кинестетическую модальность, а аудиодигитальной пренебрегают, так как в чистом виде она встречается невероятно редко.

Таким образом, вся калибровка модальности сводится к замечанию одной из трех, так называемой предпочитаемой, модальности. Модальности можно калибровать по многим признакам, и лучше всего делать это разными способами, лишний раз подтверждая калибровку модальности. Начнем – калибровка модальности с помощью...

....Наклону головы и направлению взгляда.

Я уже выше писал о стандартной схеме расположения модальностей – визуальная как бы находится в верхней части тела, аудиальную можно условно поместить в цент, кинестетическая находится внизу корпуса. Таким образом, если у человека взгляд чаще всего направлен выше линии горизонта, то он скорее всего визуал. Если взгляд «живет» в полу – то кинестетик. Если человек смотрит вперед чуть ниже горизонта – аудиал.

....Дыхания.

У людей, которые предпочитают кинестетическую модальность, дыхание ровное и глубокое. У аудиалов – глубокое и может быть частым. У визуалов – неглубокое и быстрое.

....Темпу речи.

Из признаков выше следует, что темп речи у кинестетика медленный, можно сказать задумчивый. У аудиалов относительно средний темп речи, у визуалов речь быстрая.

....Жестов.

Можно с уверенностью сказать, что активно размахивающий руками на уровне головы человек является визуалом. Скорее всего, человек, который в разговоре держит руки на уровне груди и часто касается ушей – аудиал. Кинестетики держат руки внизу и почти ими не двигают.

....Словарных предикатов.

Предикатами называют *сенсорно окрашенные слова*, то есть слова, которые явно относятся к одной из модальностей. Ну, например, вряд ли слово «теплый» относится к визуальной системе восприятия. Поэтому, установив своеобразный фильтр на слова другого человека, можно заметить, предикаты какой модальности употребляются чаще всего.

И еще немного о модальностях. Учти, что модальности у человека имеют разную скорость реагирования. Самая быстрая модальность – визуальная, самая медленная кинестетическая. Поэтому не стоит называть человека тормозом только потому, что он сначала чувствует, а потом говорит.

Упражнения, улучшающие навыки калибровки

Разумеется, что навыки калибровки можно и нужно развивать. Для этого тебе потребуется один друг и один

год времени. Год времени – для достаточной тренировки, друг – для необходимой части бытия подопытного кролика.

Скульптурология

Выполнение простое. Ты выбираешь состояние, которое может быть тебе интересно. Например, сосредоточенность, целеустремленность, жажда действия, и т.д. Далее ты придаешь телу друга ту позу, которая, на твой взгляд, наиболее полно отражает это чувство. Даешь другу время ощутить чувство через свое тело. Далее вы обмениваетесь мнениями, и смотрите, что получилась. Желательно проделать это упражнение раз по пять каждому из участников в течении 5-8 дней.

Хороший, плохой, злой

Это упражнение служит развитию навыка комплексной калибровки, то есть калибровки состояния с большой точностью. В упражнении вам потребуется только время. Ты предлагаешь другу мысленно выбрать из его знакомых двух человек, отвечающих типажам «хороший» и «плохой» (друг – не друг). Попроси его несколько раз подумать о каждом из них, калибруя общее состояние тела. Рекомендую обращать внимание на наклон головы, напряжение челюстей, губы, плечи, наклон корпуса, мелкое подрагивание пальцев рук и других малозаметных на первый взгляд факторах. Потом ты начинаешь задавать вопросы, которые требуют сравнения этих людей. Как пример – «у кого из этих людей более длинные волосы? У кого из них более косолапая походка?». Твой напарник в этом упражнении должен просто думать об этом человеке, а не говорить. Говоря другими словами, он должен телом отвечать на твой вопрос. После того, как ты высказал свое

предположение, он должен подтвердить или опровергнуть твои догадки. Когда вы достигните определенного уровня совершенства, введите в игру третьего персонажа кроме «хорошего» и «плохого». Этот персонаж носит кодовое прозвище «злой», и я рекомендую использовать нейтрального знакомого. Для закрепления навыка повторите упражнение по 3-4 раза с каждым из вас, в течение двух недель.

И нахрена я тут распинаясь?

Спросите вы, и что-то в этом вопросе будет, что заставит меня ответить. Действительно, зачем разрабатывать все эти навыки, если в книге Пиза все давно разжевано до уровня восприятия среднестатистического американца? Отвечаю. Только при грамотной калибровке возможно установить хороший раппорт. Все. Если тебе не нужно быть в раппорте с собеседником, то всего за 99 долларов я предлагаю тебе комплект из намыленной веревки и услуги по выбиванию табуретки из-под ног. Торопитесь, пока действуют сезонные скидки!

Заключение

Эта часть книги была, наверное, самой ресурсоемкой. Первые заметки про фильтры восприятия я сделал еще в 1998 году, последние – осенью 2003 года. Это не значит, что я не буду думать на тему фильтров восприятия дальше, и это не значит, что тут изложено абсолютно все, что я про фильтры восприятия знаю. Но заключение не об этом. В начале этого раздела я написал одну замечательную историю, которая имеет

продолжение. Это продолжение – прямо сразу за этими словами.

Жил-Был Человек Обычный такой человек, считал себя самым умным, самым красивым, в общем, обычный человек.

И однажды умер.

А потом понял, что это был дурной сон о жизни.

После этого человек начал очень любопытно меняться, и даже изменил себя достаточно сильно. Но это никто не видел, потому что человек жил один. И он решил жениться, чтобы жена знала, какой он хороший.

И женился.

А жена считала его просто хорошим мужем. Тогда он решил стать мером своего города, чтобы все поняли, как он стал таким хорошим. И стал.

А горожане считали его просто хорошим мером. А потом он решил стать президентом. И стал. И вы даже понимаете, кем считали его жители страны.

Но на этом факте эта история продолжается, а не заканчивается. И продолжение этой истории, вы, скорее всего, хорошо знаете.

Однажды он создал небо и землю...

Заключение заключения, предназначенное скорее для мастеров НЛП

Фильтры восприятия, описанные выше, да и во всей книге, не имеют никакого смысла, если не сказать, какие

фильтры и как настроены у сферического гуру соблазна в вакууме. Окей, вот он, список:

Модальности: Баланс по всем модальностям, предпочитаемая чаще всего визуальная, вторичная – кинестетическая.

Врата сортировки: полный баланс всех врат, гибкость на уровне применения.

Логические уровни: используются в разговоре и общении все, предпочитаемый – ценностный.

Калибровка: очень сильно развит навык

Фильтр обучения: интегрирован, встроен, используется

Фильтр субмодальностей: используется для проработки дискомфортных ситуаций

Позиции восприятия: баланс всех трех

Моменты мастерства: интегрированы все четыре

Эмоциональный фильтр: в начале коммуникации отсутствует, потом появляется по мере желания

Кроме этого, сферический гуру обладает следующими развитыми метапрограммами (для мастеров НЛП):

Диссоциированная реакция на стресс

Внутренний источник (развитое доверие к бессознательному)

Роли в жизни: все пять

Сравнение: несовпадение с развитием

Мотивация: К

Модальные глаголы: Могу, хочу

Обратная связь: время, собственная референция

Деление: большие рамки – детали

Баланс: я сам И другие

Проактивность: часто сильно развита

Что такое метапрограммы и что с ними делать, объясняют на курсе «Мастер-Практик НЛП».

А пока всем – удачи, работы и продуктивных изменений.

Часть 8. Кулинарная книга эффективного соблазнителя

1. Подготовка

1.1 Мне кажется, что я плохо выгляжу

Общая оценка этой проблемы – 1. Стандартная ситуация возникновения этой проблемы – недостаточно большой жизненный опыт в области стилистики и подбора одежды.

Рецепт: общее правило составления внешнего вида – одежда должна быть чистой и опрятной. Дополнительное правило – не более 3 доминирующих цветов в одежде.

Рецепт: можно красиво одеваться и через свой внешний вид получать уверенность, как основное качество, необходимое для соблазнения женщины. Можно быть уверенным и носить одежду, которая подчеркивает твою уверенность. Второй вариант более эффективен, чем первый.

Рецепт: принятые «в тусовке» «прикиды». Примеры – типичный внешний «металлиста», «панка», «студента-ботаника». Более продвинутые обобщающие стили одежды – т.н. спортивный стиль (Sport-style), который характеризуется удобством и свободой (Puma, Reebok, Adidas). Альтернатива – т.н. уличный стиль

(Street-Style). Свободные, чрезмерно свободные крои, кричащие цвета, аляповатые и броские надписи.

Обобщение: тебе и только тебе должно быть в одежде удобно. Остальное – социальные условности.

1.2 Насколько важен внешний вид при знакомстве с женщиной?

Внешний вид достаточно важен, но не является критическим параметром. Достаточно сказать, что сначала тебя оценивают по внешнему виду и только потом – по другим параметрам. Будь уверен, что твой внешний вид достаточно хорош, и продолжай знакомство. Достаточно хороший внешний вид определяется в каждом обществе по своим параметрам, и сложно выбрать что-то совсем универсальное. Надо просто соответствовать внешним условиям и условностям. Например, на пляж в костюме не ходят, а в университет – в спортивном костюме.

1.2.1 Какие волосы у парня предпочитают девушки?

Волосы могут быть короткими, длинными, ты можешь быть лысым, с ирокезом, дредами, прическами из фильмов ужасов или как-то еще носить волосы – это не имеет значение. Общие правила – волосы чистые и опрятные. Посещай парикмахера раз в месяц и все будет хорошо.

1.2.2 Парней какого роста предпочитают девушки?

Это абсолютно не имеет значения. Lev имеет рост 165 сантиметров, Mapkibus – 195. Все, что посередине – нормально.

1.2.3 Парней с каким телосложением предпочитают девушки?

Можно обобщить, что здоровое и подтянутое тело привлекательнее. В целом это не имеет значения. Разумеется, что явные недостатки, которые можно исправить – желательно исправлять. Гнилые зубы лечатся у стоматолога, прыщи у дерматолога, ожирение у диетолога, сколиоз у мануального терапевта и все остальное у врачей соответствующих специальностей.

2. Знакомство

2.1 У меня нет уверенности, чтобы подойти к девушке

Общая оценка этой проблемы – 2. Стандартная ситуация возникновения – социальные условности и ограничивающие убеждения.

Рецепт: существуют множество вариантов проработки подходов к девушке и завязывания отношений. Несколько вариантов я приведу ниже:

А) Плавное наращивание опыта. Шаг первый: ты спрашиваешь у любой девушки что-то, что совсем спокойно воспринимается в обществе. Например, спросить время. Для закрепления навыка сделай это 100

раз. Шаг второй: завязывание разговора. Подходишь к девушке, здороваешься, и спрашиваешь, как пройти куда-либо, попутно выясняя подробности. Говоришь «пока» и уходишь. Шаг третий – то же, что в шаге 2, но спрашиваешь имя девушки и говоришь «Пока, Имя!»

Б) Стандартное Newby Mission: говоришь встречным девушкам «привет!» и идешь дальше. Никакого разговора, просто здороваешься. Для закрепления результата повтори минимум 100 раз.

В) Игра: на каком-нибудь крупном празднике (день города, НГ, 78-летие взятия села Улю-Мумуй под Сыктывкар) надеваешь карнавальную маску и делаешь девушкам подарки в виде поцелуя в щечку или закрываешь глаза, чтобы она отгадывала знакомого. Маска все время на тебе. После достаточно большого количества повторений делай то же самое без маски.

Общий вывод: уверенность нарабатывается с опытом. Для выработки уверенности в первом уличном подходе потребуются минимум две недели постоянных тренировок.

2.2 Я не знаю, как вызвать у себя необходимое состояние

Общая оценка проблемы – 4. Описание: Часто бывает так, что свои лучшие знакомства ты совершаешь в состоянии, когда ты себе можешь это сделать очень легко и как бы само собой. Это нормально, это хорошо. Проблема заключается в том, что ты не всегда имеешь доступ к этому состоянию (у тебя плохое настроение, ты устал, тебе не хочется знакомиться). Это не хорошо и не плохо, это есть, и это есть у всех людей.

Рецепт: генератор состояния. Представляешь себе со стороны свой образ в данном состоянии, репрезентируешь эту картину до мельчайших подробностей,ходишь в эту картину, «надевая» на себя этот образ. Данный метод универсален, применение ничем не ограничивается.

Рецепт: вызываешь предварительно заякоренное состояние. Требуется поставленный заранее якорь на состояние, которое тебе может потребоваться. Ограничение: при частой активации якоря «стираются». Подробнее смотри главу о якорях.

Рецепт: обратная связь. Основано на эффекте сверхкомпенсации затраченного ресурса при удачном завершении действия. Для входа в ресурсное состояние требуется ввести в ресурс несколько других людей, причем это может быть абсолютно любой человек в абсолютно любой ситуации.

Рецепт: танец D.O.R.E. требует некоторого уединения, или, наоборот, большого количества народа и музыку. Под музыку начинаешь танцевать свое текущее состояние, постепенно переводя танец в более ресурсное состояние, потом – в желаемое состояние. Требуется доверия к себе, к своему телу и раппорта с собой. Желательно ощущение безопасности во время процесса.

Вывод: для вызова у себя ресурсного состояния подойдет практически любая техника NLP, которая предназначена для вноса ресурса в ситуацию. Примеры – «Круг совершенства», «Настоящее состояние-желаемое состояние», «Скользкий якорь», «походка D.O.R.E.», и многие другие. Этим техникам учат на семинарах „Русская модель эффективного соблазнения“, „NLP-практик“ и некоторых других. Многие из этих техник

могут быть использованы людьми без предварительной подготовки и не обладающие навыками в NLP.

2.3 Как завязать разговор, если у девушки – bitch – shield (защита суки)?

Обобщение: – бичшилд используется симпатичными девушками для дополнительного отсева неуверенных или не устраивающих ее самцов. Обычно проявляется в поведении и манере разговора с метасообщением «Отвали, козел».

Рецепт: – Привет, сука! (вариант – привет, шлюха!). (Пробивание бичшилда, разрыв шаблона, наведения транса).

Рецепт: – Какая ты стройная, наверное, не ешь ничего, совсем оголодала. Хочешь докторской?

Вывод: шилды такого плана легко снимаются комбинацией жалости и стеба, или обвинения и жалости. На западе это называют Neg-Hit. Про негхиты достаточно подробно расписано на сайте (www.lover.ru)

2.4 Что делать, если она говорит «Иди на хуй?»»

Обобщение: это далеко не всегда значит, что она хочет тебя послать. Гораздо вероятнее, что это извращенная проверка на настойчивость.

Рецепт: – Ты что-то сказала про хуй? (Заинтересованно)

Рецепт: – Ты что, не местная? (Удивленно)

Рецепт: – Я и так на нем, только ноги свесил.
(Спокойно)

Рецепт: – (жест со сгибанием к коленке руки со сжатым кулаком) YESS! И знакомиться со следующей девушкой.

Вывод: такое сообщение очень легко утилизируется, если сказано на автомате без невербальных признаков агрессии.

2.5 Как мне отключить внутренний диалог?

Обобщение: внутренний диалог (разговор между частями личности, голос совести, внутренний голос, что-то еще) – вещь полезная. С другой стороны, внутренний диалог может достаточно сильно помешать при знакомстве с девушкой, разговоре, или в любой другой ситуации, где требуется быстрое действие, а не длительное раздумье. Разумеется, что для того, чтобы соблазнить девушку, вовсе не обязательно отключать внутренний диалог. Но для того, чтобы **быстро** соблазнить девушку, внутренний диалог излишен.

Рецепт: наработка опыта. Чем больше опыта у тебя в подобных действиях, тем меньше тебе нужен внутренний диалог. Опыт нарабатывается частыми знакомствами с девушками и разговорами ни о чем с любыми людьми, с которыми ты вступаешь в контакт на протяжении дня (продавщицы, коллеги по работе, прочие особи женского полу).

Рецепт: внутренний диалог полностью отключается в состоянии аптайма. Выйди в аптайм – получишь

состояние “без мыслей в голове”. Аптайм – это внешне ориентированный транс.

Рецепт: для отключения внутреннего диалога на некоторое время можно проделать следующее упражнение. Иди по улице и ВСЛУХ описывай АСОЛЮТНО ВСЕ, что видишь. В стиле «красивый желтый дом с симпатичными рюшечками на втором балконе пятого этажа. Мимо пробежала дворняжка, прошел дворник, и девушка, которая услышала мои слова и уронила мороженое». Через некоторое время, которое обычно составляет 10-20 минут, внутренний диалог на время отключится.

Вывод: для процесса быстрого соблазнения внутренний диалог излишен. Внутренний диалог отключается либо наработкой большого пласта опыта в области знакомства и соблазнения, либо специальными техниками.

2.6 (в баре) Она просит купить выпить

Обобщение: наиболее вероятные причины состоят в двух вариантах, с известной долей обобщения, конечно. Первое – это проверка на пригодность. Она приблизительно заключается в том, что есть мужики-спонсоры, а есть сексуальные партнеры. Другой вариант – банальное динамо. В любом случае, методология решения очень похожа.

Рецепт: – Давай денег, куплю.

Рецепт: – Пиво есть у меня дома.

Рецепт: – Кого я с этого буду иметь?

Рецепт: – Ты настолько бедна, что не можешь себя заплатить?

Рецепт: – Хорошо. А ты мне купи (название напитка в той же ценовой категории).

Рецепт: – У тебя самой есть деньги? – Нет... – Я тебе одолжу.

Вывод: от парней девушка может получить вкусный секс. А может коктейль. Если ты девушку заинтересовал, то коктейль отходит на второй план. Другими словами, спонсор и любовник являются, скорее всего, для обычной девушки разными категориями людей.

2.7 Она подходит ко мне на улице и просит закурить

Обобщение: разумеется, она может просто захотеть курить, но в силу своего извращенного разума мы представим. Как если бы она таким образом с нами знакомиться.

Рецепт: – Помни, курящая мать никогда не станет отцом!

Рецепт: – Секундочку! (и бросаясь к первому прохожему) Закурить не будет?

Рецепт: – (доставая одинокую сигарету, ломаете ее пополам и протягиваете часть с фильтром к девушке) (с гордостью в голосе, но с улыбкой на лице) По братски. Последняя!

Рецепт: – А как вы относитесь к раку? К солидному вареному раку с пивом вместо сигареты?

Рецепт: – Девушка, а вы знаете, что каждая выкуренная сигарета по подсчетам медиков отнимает от десяти до пятнадцати копеек из бюджета?

Вывод: все как всегда, но инициатива происходит с ее стороны. Так что пользуйся на здоровье.

2.8 Подкиньте мне вариантов негхитов, да побольше, побольше!

Да пожалуйста. Только хочу заметить, что гораздо эффективнее уметь конструировать эти самые негхиты самому. В любое время.

«Ты мне скажи честно. Только честно, не обманывая себя. Ты себя в зеркало рассматривала? Свои сиськи, попу, нос, веснушки... Ты всерьёз думаешь, что к тебе подходят знакомиться не так, ради прикола?»

– Привет.

– Пока.

– Я тебя тоже люблю.

– Привет.

– Отвали.

– Иди на..., сука.

– Всё нормально, мальчик?

– А что, у тебя месячные?

– Чего ты хочешь, мальчик?

– Бюстгальтер поправь.

– Парень, ты себя в зеркало видел?

– У меня тоже колготки рваные?

– Свободен.

– Конечно свободен. Я же продолжаю знакомство только с умными и одновременно привлекательными женщинами.

– По-моему, тебе лучше пойти дальше.

– Да, я тоже так считаю... Извини, не всё сразу рассмотрел.

– Фу, как грубо...

– Говорят, что в постели я нежен и внимателен.

– Здравствуйте.

– До свидания.

– И где же вы мне назначаете это свидание?

– Нигде.

– Мы что, будем заниматься виртуальным сексом?

– Мы не будем заниматься никаким сексом.

– Ну уж нет, это с кем-нибудь другим вы будете заниматься «никаким» сексом. Я со своими женщинами заботлив.

– Мы вообще не будем ничем заниматься, мудака.
– Ничем... нигде... Где я? Кто я? Кто эти люди? Что за шлюха рядом со мною?..

– Послать или сам пойдёшь?
– Джентльмен всегда пропустит женщину вперёд. ...Чтобы посмотреть, какая она сзади.

– А ты не слишком маленький, чтобы со мной знакомиться?

– А у тебя?

– Что у меня?

– Не слишком маленькая для того, чтобы я с тобой знакомился?

– Смотри не провались.

– Буду держаться за эхо.

– Мальчик, у тебя проблемы с девочками?

– Да. Попадается последнее время только дерьмо всякое.

– Ты что, дурак?

– Ты считаешь, что если ты понравилась мужчине, то он дурак?

– Не обязательно.

– Было бы странно, если бы ты согласилась с этим.

- Руки!
- Мыл... С мылом... Презервативы купил.

- Привет.
- Мы знакомы?
- Между собою?
- Да, а как ещё?
- Есть теория, что все люди знают друг друга через три человека...

- Эгоист.
- Кто педик? Я педик?

- Ты думаешь только о себе.
- Только о своём. Ну, о своём, ты меня понимаешь...
- Пошляк.
- Принц как принц.

- Молодой человек, давайте не будем.
- Ладно. Пора знакомиться с опрятными, ухаживающими за собой девочками.

- Откуда ты взялся, такое чудо?
- И ещё женщина меня такое спрашивает.

– Ты мне не нравишься.

– Я себе порою тоже очень не нравлюсь. А как ты понимаешь, что человек тебе нравится?..

– Мне не нужно с тобою знакомиться. У меня всё есть.

– Я рад за тебя. Класно. А я пока не нашёл. Слушай, познакомь меня с какой-нибудь своей симпатичной подружкой.

2.9 Что отвечать, если она говорит «Я не знакомлюсь на улице»?

Обобщение: первоначальная проверка на уверенность. Важное замечание: Если ты все делаешь правильно, то эта проверка не производится. Обрати внимание на свои предварительные действия, состояния, внешний вид.

Рецепт: Лучше на улице, чем в сортире

Рецепт: А чё тогда пришла?

Рецепт: Постель – еще не повод для знакомства

Рецепт: Вы что, с Урала?

Рецепт: Давай я тебя научу.

Рецепт: А когда трезвая?

Вывод: работать можно через негхиты (как почти все примеры выше), так и демонстрацией уверенности и адекватности.

2.10 Как мне понять, что я ей интересен?

Обобщение: разумеется, понять это можно. Для этого используются 2 рецепта:

Рецепт: использовать навыки калибровки, чтобы определить глубину раппорта, изменение дыхания, логические уровни разговора и прочие умные слова.

Рецепт: спросить: – Ты уже в курсе, что я тебе интересен? Дождаться ответа.

Вывод: вообще, есть такая бредовая галлюцинация, что если женщина с тобой общается, то либо ты ее заинтересовал, либо у нее нет другого выхода. Я могу ошибаться.

2.11 Как знакомиться с девушками – ниндзя? (продавщицами, парикмахерами, легкоатлетками...)

Обобщение: анатомически все женщины, за очень редкими исключениями, одинаковы. Физиология и психология тоже во многом сходно. Различаться могут только варианты проведения личного или рабочего времени.

Рецепт: так же, как и с остальными женщинами.

Вывод: из личного опыта. Никогда, повторяю, никогда, не соблазняйте официанток из мест, где вы часто появляетесь и приводите туда девочек. Оставляйте щедрые чаевые и ходите на здоровье. Вам же не нужны ревнивые взгляды и разнообразные мелкие

недоразумения, когда вы приводите в любимое место новую девочку. Так?

3. Разговор

3.1 Она спрашивает, есть ли у меня девушка

Обобщение: это проверка, уровень сложности – 2. Цель проверки – узнать, пользуешься ли ты популярностью у женщин. Дополнительная цель – проверка на конфиденциальность.

Рецепт: – У меня есть много знакомых красивых девушек, которым я нравлюсь. И это взаимно. (Уход от прямого ответа, при этом создавая видимость большого внимания со стороны женского пола).

Рецепт: – Я согласен. (Возможный ответ девушки – на что? – ну, ты же предлагаешь нам встречаться, или я что-то понял не так? Перенос инициативы в ее сторону.)

Рецепт: (внимательно оглядывая ее с ног до головы) – Что ты хочешь этим узнать?

Рецепт: – У меня довольно много близких знакомых среди девушек, с которыми меня связывают очень хорошие отношения.

3.2 Она спрашивает, сколько у тебя было женщин

Обобщение – проверка. Уровень сложности – 3. Любой точный ответ будет неверным.

Рецепт: – У меня было 4 сотрясения мозга и одна клиническая смерть. Поэтому я многое забываю. (более короткий вариант – не помню).

Рецепт: – Больше, чем у тебя.

Рецепт: – От нуля до бесконечности.

Рецепт: – Минус одна. Попытка подрочить, но не получилось.

Рецепт: – Было три. Но тогда был еще один мужчина. А так – две.

Вывод: как можно более расплывчатый ответ, который, однако, оставляет большой простор для попадания в систему убеждений девушки.

3.3 Она спрашивает о твоём возрасте

Обобщение: проверка на адекватность.

Рецепт: сообщение точного возраста.

3.4 Вопрос «О чем ты сейчас думаешь?»

Обобщение: перевод мужчины в трансовое состояние.

Рецепт: – Что именно ты хочешь этим узнать? (Перевод вопроса на трансовое состояние девушки).

Рецепт: – Я согласен. (Разрыв шаблона, перевод девушки в трансовое состояние).

Вывод: к вопросам подобного плана часто прибегают, чтобы «смутить» мужчину, надо быть к ним готовым.

3.5 Она говорит «У меня есть парень»

Обобщение: проверка на адекватность, на достижение цели.

Рецепт: – У меня тоже. (Игнорирование).

Рецепт: – У всех свои недостатки. (Признание факта, игнорирование).

Рецепт: – Круто. (Нейтральная реакция).

Рецепт: – Очень хорошо, ... продолжение разговора. (Признание факта, игнорирование).

Вывод: эта проверка произносится на стадии знакомства, когда девушка уже начинает испытывать твою адекватность. Метасообщение может быть следующего рода «У меня есть парень» «Блин, я сваливаю» «Не очень-то тебе и хотелось». При достаточно высокой степени уверенности в себе этот вопрос обычно не задается.

3.6 Она спрашивает, где я работаю

Обобщение: это проверка на твой социальный статус. Чем выше твой социальный статус, тем с большей вероятностью ты ее заинтересуешь.

Рецепт: – Я работаю руководителем отдела в крупной компании. У меня в отделе боле 50 человек. (Прямое сообщение о должности и социальном статусе).

Рецепт: – Если я тебе это скажу, я буду вынужден тебя убить. (Уход от ответа, неопределенность).

Рецепт: – Я давал подписку о неразглашении. (Пристройка к мифам о государственных тайнах).

Обобщение: в ответе на вопрос поднимай свой социальный статус до предела, который можешь конгруэнтно передать.

3.7 Вопрос на адекватность (ты что, самый умный? Ты знаешь, что делаешь?)

Обобщение: Женская проверка на адекватность. Для быстрого секса женщинам нужен адекватный мужчина, для долгого сожительства – неадекватный.

Рецепт: – Ты что тут, самый умный?

– ДА!

Вывод: на вопросы, которые затрагивают твою уверенность в тебе, должен незамедлительно даваться ответ «ДА!»

3.8 Вопрос о семейном положении сейчас / в дальнейшем

Обобщение: проверка на адекватность и самостоятельность. Мужчины, которые не будут состоять с ней в браке, более желательны в качестве «быстрого» сексуального партнера.

Рецепт: – Я не могу прожить с одной женщиной вместе более суток. (Метафорическое нет)

Рецепт: – Я не буду состоять в браке, пока являюсь дееспособным. (явный отказ)

Рецепт: – Я думаю, что у женщины есть куда более интересные вещи, чем ухаживание за 90-летним стариком, пускающим слюни в кровать.

Вывод: если ты хочешь соблазнить женщину быстро и весело, ты брак не приемлешь. Ни в каком виде.

3.9 Вопрос о наличии / количестве детей в разных формах

Обобщение: вопрос подразумевает проверку на самостоятельность. Мужчина, у которого есть дети, принимается в качестве любовника с меньшей вероятностью, чем мужчина, у которого детей нет. Мужчина, у которого дети есть, расценивается как объект брачных игр.

Рецепт: – У меня нет детей. (Точный ответ).

Рецепт: – Такие люди как я, не должны размножаться. (Уклонение от вопроса с темой для дальнейшего разговора).

Рецепт: – Прямо сейчас у меня с собой пара миллионов деток. (Перевод разговора в сексуальное русло, уход от ответа).

Вывод: чем меньше у тебя детей, тем лучше для соблазнения. Хотя, известны случаи, когда дети не помеха.

3.10 Вопрос типа «С кем ты живешь»

Обобщение: проверка на самостоятельность и адекватность. Мужчина, который живет один, более привлекателен в качестве сексуального партнера, чем мужчина, который живет в однокомнатной квартире с мамой, тремя сестрами и глухим дедушкой.

Рецепт: – Я живу один, рядом с центром. (Прямой ответ, указание социального статуса).

Рецепт: – С котом. (Указание на свободную квартиру)

Вывод: всегда должна быть под рукой свободная квартира. Разумеется, если ты живешь не один.

3.11 Как мне разговорить молчащую девушку?

Обобщение: молчание может являться признаком как защитной стратегии, так и более других состояний, например, подавленности или чего-то еще. В любом случае, гораздо более других запоминают тех людей, которые оставили приятное впечатление в разговоре.

Рецепт: Внимательно посмотреть в глаза, с умным видом рассмотреть девушку с разных сторон. Затем постучать пальцем (нежно) по ее голове, издавая ртом звук, который получается при постукиванию по микрофону. «Связь, связь, проверка связи...»

Рецепт: Правила Глеба Жиглова беседы со свидетелями.. (Фильм «Место встречи изменить нельзя») Приводятся по тексту фильма.

(Владимир Высоцкий в роли Глеба) – Правило первое. Разговаривая с людьми, всегда улыбайся. Люди это любят. А оперативник, не умеющий влезть в душу к свидетелю, считай, зря получает свою рабочую карточку. Запомнил?

(Шарапов) – Запомнил...

–А теперь правило второе. Будь к человеку внимательным, и старайся подвигнуть к разговору о нем самом. А как это сделать?

–А как это сделать?

–Вот. Для этого существует третье правило. Найди тему, которая ему интересна.

–Ничего себе задачка! Для незнакомого человека!

–Ааа. А вот для этого существует четвертое правило, которое гласит: Проявляй к человеку искренний интерес. Вникни в него, узнай, чем он живет, это конечно, трудно. В общем, попотеть придется. Но зато, если ты это сможешь. Он тебе все расскажет. (оригинал можно послушать тут: <http://www.mankubus.ru/mesto1.mp3>).

Рецепт: представь, что этот человек – спит. И веди себя точно так же, как со спящим человеком – легонько тереби, говори мягко, спокойно, вкрадчиво. Он же спит, а просыпание может продолжаться довольно длительное время.

Вывод: разговорить можно даже фонарный столб. Но фонарный столб ответит после 10 порции виски.

3.12 «Когда ты последний раз спал с девушкой?»

Обобщение: очередная проверка на адекватность и востребованность тебя другими женщинами. Если тебя не хочет никто, это очень плохо.

Рецепт: – Завтра.

Рецепт: – Во-первых, она была не девушка. Во-вторых, это еще вопрос, кто с кем спал.

Рецепт: – Если она согласна, сегодня вечером (смотря на нее и улыбаясь)

Рецепт: – С женщинами я занимаюсь сексом. Сплю я один.

Рецепт: – Я дрович перед выходом.

Рецепт: – Руки мыл, презервативы с собой (показываешь ей один).

Рецепт: – Я девственник (разумеется, это надо говорить не конгруэнтно).

Рецепт: – Какой сегодня день недели? – Вторник. – Тогда 12 лет назад.

Обобщение: расплывчатый ответ, который оставляет простор для фантазии будет очень кстати.

3.13 Подскажите темы для разговора с девушкой?

Часто во время первого (и последующих) свиданий возникают неловкие паузы, которые можно заполнить разговором. К сожалению, часто возникают вопросы, каким именно разговором, выражаемые в банальных вопросах «а на какие темы можно говорить с девушкой?». Ответ покажется банальным – на любые. Единственное ограничение – ты должен хоть немного разбираться в теме разговора. А это бывает весьма непросто – ведь, сколько людей, столько и интересов. Но на знакомство с наиболее часто встречающимися увлечениями можно потратить некоторое время.

Литература

Литература – это то, что читают и впоследствии обсуждают. Даже если книга была прочитана в глубоком детстве. Если тебе сложно все это переварить, нужно

читать «Шедевры мировой литературы в кратком изложении для имбицилов среднего уровня подготовки».

Научная фантастика

Краткое содержание: то, что может произойти, если. Наиболее часто встречаются космические корабли, инопланетяне, бластеры, другие планеты и прочее. Рекомендуемые авторы:

Роберт Хайнлайн, Филипп Фармер, Роберт Шекли, Рей Бредбери, Айзек Азимов, Курт Воннегут, Джон Уиндем, Пол Андерсон, Харлан Эллисон, Ким Стенли Робинсон, Гарри Гаррисон, Роджер Желязны. Наши авторы: Стругацкие, Лукьяненко.

Фэнтези

Краткое содержание: Что было бы, если бы существовали сказочные персонажи вместе (вместо) с людьми. Тролли, гномы, эльфы и прочее. Рекомендуемые авторы:

Профессор Джон Рональд Роуэлл Толкиен, Пирс Энтони, Терри Пратчетт, Маргарет Уэйс и Трейси Хикмен, Пол Андерсен, Роджер Желязны, Роберт Асприн, Сванн, Майкл Муркок. Из наших авторов: Макс Фрай, Олди.

Поэзия

Краткое содержание: различные вариации на тему Кровь-Любовь-Морковь разной степени рифмованности. Рекомендуемые авторы: Уильям Шекспир, Байрон, Басё. Из отечественных авторов: Пастернак, Ахматова, «Антология русской поэзии».

Любовные романы

Краткое содержание: Она красива и длинноногая модель, он – красивый и мускулистый миллионер, владелец заводов, газет пароходов. Или наоборот.

Рекомендуемые авторы: Знаю, что противно, но надо. Серия харлеквин, первые 3-5 попавшихся

Детективы

Краткое содержание: произошло преступление.

Рекомендуемые авторы: Агата Кристи, Джорж Симеон, Дик Френсис, Микки Спилейн, Дж. Хедли Чейз. Из наших авторов рекомендую «Антологию советского детектива», и на ней же и закончить.

Приключения

Краткое содержание: путешествия, погони, что-то увлекательное.

Рекомендуемые авторы: Жюль Верн, Вальтер Скотт, А. Дюма, Джек Лондон.

Философия

Краткое содержание: Как не велик банан, но кожура все равно больше.

Рекомендуемые авторы: Сунь Цзы, Конфуций, Хуй Ши, Ницше, блаженный Августин, Кант, Аристотель, Вольтер. Отечественные авторы: Лев Тихомиров, Дмитрий Мережковский, Лев Корсавин, Николай Лосский.

Психология

Краткое содержание: что у человека происходит. Внутри.

Рекомендуемые авторы: банальный Фрейд, Юнг, Лоуэн, Вайнингер. Отечественные авторы: Козлов, Тарасов.

Эзотерика и прочая бня

Краткое содержание: Дао, высказанное словами, не есть истинное дао.

Рекомендуемые авторы: первые 5 попавшихся. Особенно рекомендую Сунь Цзы «Нет пути, или Хуй вам, духовно просвященные!»

Теперь о том, где все это купить в Москве: Библио-Глобус, дом книги на Арбате, книжная ярмарка в Олимпийском.

Музыка

Видов, подвидов и классификаций в музыке дикие и дикие сотни. В одном металле выделяются более 18 стилей, которые неподготовленному человеку покажутся одинаковой кашей. Я согласен, что разговаривать о тонкостях различий между Black-like Viking Metal и black metal поздней шведской школы, это истинное удовольствие. С ценителем. К которым евушку отнести можно только в случае знакомства на концерте Cradle Of Filth. Поэтому точной классификации и деления я делать не буду, просто краткий обзор того, с чем ты можешь столкнуться. Для общего ознакомления как нельзя лучше подойдут сборники, в том числе и сборники музыки в формате MP3. Купив десятка три-четыре сборника, ты получишь гигантскую тему для разговоров.

Классика. Не залезая глубоко в дебри барокко, требуется знать не только марш Мендельсона, собачий

вальс, и 4 сезона. Для образования купить антологию классики дисках на 19-30.

Джаз. Все что угодно, начиная с Армстронга.

Рок-н-ролл. Элвис Пресли, Чак Берри.

Рок. Ранний Deep Purple, Led Zeppelin, Credence Clearwater Rewiwal, ELO, Pink Floyd, Dreadful Shadows, Queen, Kiss.

«русский рок». Рада и Терновник, Ноль.

Диско. Бони Нем, Абба.

Метал. Yearning, Anathema, Darzamat, Lux Occulta, Iron Maiden.

Что-то для души. Black tape for a blue girl, Dead can dance, Aghast.

Попса и поп. Включи MTV и посмотри 15 часов подряд. Разбираться в тонкостях будешь лучше самих ведущих.

Кино

Традиционно в кино ходят для того, чтобы оценить упругость попки твоей новой подруги в случае присутствия отсутствия ее родителей дома. Но, если до ближайшего кинотеатра далеко, или идти в него ломает, особенно с пляжа, то о кино можно просто поговорить. Темой для обсуждения могут стать актеры, режиссеры, и сами фильмы. Ничего удивительного нет в том, что темы из «кино» будут пересекаться с темами из «литературы». Киношники часто экранизируют хорошие книги.

Хоррор и триллеры

Что-то страшное и держащее в напряжении весь фильм от и до. Крик, Птицы, Психо, Дорога на Арлингтон,

187, молчание ягнят, семь. Можно посмотреть экранизации Стивена Кинга, но на экране это совсем не то. Культовым режиссером можно по праву назвать Альфреда Хичкока.

Приключения и фантастика

Весело, активно, сюжет часто имеет второстепенное значение. Звездные войны, Индиана Джонс, Назад в будущее. Разбавить по вкусу. Режиссеры: Джордж Лукас, Стивен Спилберг, Роберт Земекис.

Драмы

Все, что вышибает слезу у смотрящего. Начиная от титаника и заканчивая серьезным кино в стиле «рожденный 4 июля», Взвод.

Боевики и детективы

Терминатор 1-2, Крепкий Орешек, Кусок, Леон, все фильмы о Бонде, Миссия: невыполнима2, Криминальное чтиво. Культовый режиссер в этой области, несомненно, Джон Ву. Стремительно набирает обороты Гай Ричи, дыша в затылок Тарантино.

Комедии

Бывают пародиями на текущие события или фильмы, либо просто сами по себе. Особо отличаются фильмы с участием Лесли Нильсона и Джима Керри.

Режиссерское кино

Жанр, в котором основной упор делается на работу режиссера. Несомненно, лидирует Тарковский (Сталкер, Иваново Детство, Зеркало), очень удачны работы Оливера Стоуна (Прирожденные убийцы), Спилберга (Список Шиндлера).

Вывод: если тебе ЭТИХ тем окажется мало, подброшу еще пару сотен. Но подумай, может, стоит поговорить о том, что нравится девушке?

3.14 Вопрос “Сколько ты зарабатываешь?”

Обобщение: проверка социального статуса.

Рецепт: – Достаточно, чтобы не обращать на деньги внимания. (Метафорическое “Много”)

Рецепт: – На пиво хватит. (Метафорическое отшивание).

Рецепт: – В бухгалтерии считают, что 800 рублей. Я их не буду разубеждать. (Намеки на конвертированную зарплату).

Вывод: точные данные лучше не сообщать. Достаточно показать, что ты зарабатываешь достаточно много. С другой стороны, если тебе задают подобные вопросы, то ты либо очень плохо выглядишь, либо одно из двух. Женщины обладают встроенным калькулятором на все предметы мужского гардероба, начиная от часов, заканчивая брелоком для ключей. Так что подумай.

3.15 Как быстро взять телефон во время знакомства?

Обобщение: работа в условиях ограниченного времени часто бывает невероятно эффективна. Для этого требуется низкая значимость девушки и уверенность в себе (как и в любом другом варианте знакомства, впрочем).

Рецепт: – Привет, у тебя есть 3 секунды, чтобы сказать мне свой номер телефона.

Рецепт: – У тебя мобильник есть? – Да... – Дай сюда. Далее звонишь себе на трубу.

Вывод: для успешного процесса изъятия номера телефона очень хорошо работать на разрыве шаблона, при этом, не давая девушке возможности выбора.

3.16 Как проверить правильность названного номера телефона?

Обобщение: если девушка дает тебе заведомо неверный номер телефона, то ты ее недостаточно заинтересовал своей персоной. Возможен альтернативный вариант наличия стада тараканов.

Рецепт: – Достоешь мобильник, перезваниваешь. Если это домашний номер, просишь эту девушку к телефону. Если тут таких нет – просишь назвать корректный номер телефона. Если тебе дали трубу – ну, как минимум, она у девушки должна мигнуть там.

Рецепт: (В случае мобильного номера) – Посылаешь ей SMS с приветом.

Рецепт: – Номер телефона запоминаешь, и через некоторое время просишь повторить номер телефона, кося под забывчивого дурачка. Если номера не совпадут – ты знаешь, что делать.

Вывод: это проблема легко корректируется, но советую обратить свое внимание на поведение, которое ты показывал ДО взятия телефона. Как вариант – трехпозиционное описание.

3.17 Она не дает свой номер телефона, и предлагает записать мой номер

Обобщение: возможно, что девушка глубоко конспирируется от мужа или текущего ревнивого супруга. Хотя наиболее вероятный вариант заключается в том, что эта девочка занимается коллекционированием телефонов запасных мальчиков быстрого реагирования и позвонит тебе только в самом крайнем случае. Если сможет вспомнить, кто ты такой.

Рецепт: – Мы с тобой оба знаем, что ты не позвонишь. Так что давай свой номер. (Прямое указание на правила игры)

Рецепт: – Только на обмен. Я за равноправие в отношениях. (Вариант возможного обмена).

Рецепт: – Я в эти игры не играю. Либо ты даешь мне свой номер телефона, либо спасибо за приятный вечер. (Доминирование).

Вывод: такое допустить можно, но упустить инициативу нельзя. Инициатива в знакомстве исходит от мужчины.

3.18 Чем посылание на хер отличается от проверки, которые тут описываются?

Обобщение: такие вопросы возникают после прочтения кукбука. Даже странно. Ну что же, этот вопрос тоже имеет ответ. Ответ один, и он единственно верный.

Рецепт: если тебя послали и ты пошел – это был посыл. Если тебя послали и ты остался – это была проверка.

Вывод: больше настойчивости. Больше уверенности. Больше наглости, на конец.

3.19 Какие вопросы нельзя задавать девушкам?

Обобщение: В разговоре с девушками есть темы нужные, есть темы слегка скользкие. А есть темы, которые избегать просто надо. Разумеется, что тема начинается с банального на первый взгляд вопроса. Итак, вопросы, которые надо внести в черный список.

– Сколько у тебя было парней? (Тебя это не должно волновать. Даже если их не было).

– У тебя есть парень? (Если ты хочешь быстрого секса – по фигу. Если ты хочешь ее – просто стань для нее лучшим).

4. Свидание

4.1 почему женщина была ко мне очень расположена на 1 (2, 3, прочем) свидании, а потом отказывается от встречи?

Если женщина на свидании явно тебе показывала невербальные и вербальные признаки симпатии с допуском в интимную зону, то это был явный намек на секс. Сейчас и немедленно. Когда ты игнорируешь ее приглашение к сексу, ты получаешь ярлык тормоза.

Решение проблемы: везти к себе домой сразу, как увидишь явные признаки симпатии.

4.2 Где выгоднее всего назначать свидания с девушками?

Обобщение: в случае первого свидания с девушкой гораздо удобнее назначать встречу в кафе, пивных и прочих местах публичного досуга. В случае ее неявки или опоздания ты хорошо проведешь время в любом случае.

4.3 Она говорит, что может опоздать на 15 (20, 30, 999) минут

Обобщение: проверка на твою адекватность и ценность девушки для тебя. Чем больше ты готов ее ждать, тем большую значимость она имеет для тебя. Следовательно, она может тобой воспользоваться.

Рецепт: – Хорошо. Давай назначим встречу на 17-15. (Указание на то, что ты ее ждать не будешь).

Рецепт: – Я жду ровно одну минуту. (Четкое указание на приход во – время).

Вывод: либо она приходит точно в назначенное время, либо идет лесом.

4.4 Как назначить свидание по телефону?

Обобщение: телефон нужен только и только для того, чтобы назначать встречу. Очень распространенная ошибка состоит в том, что молодой человек начинает болтать с девушкой часами. Разумеется, девушке нравится иметь в знакомых бесплатную службу

развлечения по телефону. И если ты думаешь, что она тебе вот так просто после этого даст – ну, флаг тебе в руки. Эффективный разговор на свидание выглядит приблизительно подобным образом:

–Алло

–Алло. Это «Имя».

–Здравствуй.

–Я хочу с тобой встретиться на этой неделе. Я свободен в пятницу и субботу вечером.

–Да, хорошо. Я могу в субботу.

–Окей, встречаемся в «Место», «Время».

–Хорошо.

–Пока, до встречи.

–Пока.

Вывод: для того, чтобы назначить девушке свидание по телефону, достаточно одной-двух минут. Если время, затраченное на разговор, больше некоего критического предела (4-5 минут), то тебе стоит всерьез задуматься о повышении эффективности телефонных разговоров.

4.5 Она не пришла на свидание, я ее прождал час. Что делать дальше?

Обобщение: если девушка не приходит на свидание, это может означать только то, что ты ее недостаточно заинтересовал. За исключением, конечно, различных форс-мажорных обстоятельств. Например, если инопланетяне сбросят на Москву пару вакуумных бомб высокой плотности, это будет достаточным основанием

для неявки. В остальных случаях она сама себе злобный антропоморфный дендромутант.

Рецепт: (звонок ей по телефону) – Какого хрена? Ты что, меня не уважаешь настолько, что даже не взяла на себя труда мне позвонить и предупредить заранее о своей неявке?

Вывод: конечно, можно дать ей еще один шанс. И еще один. И еще 65525 раз ее подождать. Но проще по временным затратам найти новую.

4.6 Она пришла на свидание с подругой

Обобщение: когда девушка приходит на свидание со своей подругой, мне приходит на ум мысли о ее пятнадцатилетнем возрасте или умственной неполноценности – девочка не понимает, для чего вообще встречаться с парнем. Возможен вариант страхов или боязни происходящего.

Рецепт: – Мой папа хочет с тобой познакомиться. – Классно! – только он просил, чтобы ты подругу с собой захватила...

Рецепт: (они появляются с подругой, ты обращаешься к подруге) – Это ты напросилась с (девочкой)? – Да... – Ты любишь групповушки? (Вариант – нет... – А ты знаешь, зачем парень с девушкой встречаются?)

Вывод: переходи в более другую возрастную категорию.

4.7 Как ее поцеловать в конце свидания?

Обобщение: учти, что стандартный поцелуй в конце свидания похож на конфетку, которой награждают дрессированную собачку за хорошее поведение. Мы – не собачки. Мы злобные мерзавцы. Поэтому действуй как всегда. То есть не как все.

Рецепт: Взять двумя руками за уши, притянуть к себе и поцеловать. В народе этот способ имеет название “Поцелуй Манкубуса”. К чему бы это?

Рецепт: – Ладно, давай быстренько обменяемся парой миллионов бактерий и спать.

Рецепт: подставить свою щеку для ее поцелуя.

Рецепт: – Высунь язык (высовывает) – Целуешь.

Вывод: конечно, трахаться тоже можно. Но поцелуи проще. Так ведь. Ведь так, да? J

4.8 Как понять, что девушку уже можно целовать?

Ну как сказать. Существует множество второстепенных факторов, по которым можно точно понять, что девочку целовать уже не только можно, но и нужно. Например, штамп в паспорте в графе «Семейное положение». Хотя есть рецепт и гораздо проще. Разумеется, что если ты девочку уже целовал, то ты смело можешь делать это снова. А если пока нет, то существует гарантированный тест. Если девочка разрешает тебе гладить ее по шее и затылку, то смело можно переходить к поцелуям.

4.9 Она всегда говорит, что занята и перезвонит позже

Классика. Она с радостью с тобой встретится, но прямо сейчас у нее важное совещание или переговоры. И так каждый раз. Есть подозрение, что эта черта является разновидностью защиты суки, причем самой вредной такой разновидности. Лечится это очень просто – позвонить ей в 7 часов утра и бодрым голосом сказать «Здравствуй!». Что-то мне подсказывает, что это будет хорошим разрывом шаблона.

5. Соблазнение

5.1 Как ее пригласить к себе домой?

Обобщение: если девушка согласилась приехать к тебе домой, она тебе даст.

Рецепт: – Поехали. – Куда? – Ко мне. Прямое действие, решимость и уверенность. Минус – разделение ответственности между тобой и девушкой.

Рецепт: (место действия – кабак) – сейчас мы поедem в одно место, где я смогу выпить следующую кружку пива. (снятие ответственности с женщины, предоставление повода для отказа)

Рецепт: – сейчас мы поедem в одно место, где мне больше всего нравится бывать. (разумеется, это твоя постель).

Вывод: основное условие для привоза девушки к себе – это твоя ответственность за происходящее. В данном случае девушка не будет принимать ответственность за себя. (Разумеется, если это в первый

раз. Потом она может приезжать сама как к старому любовнику с понятными целями). И крайне неохотно будет делить ответственность за подобное решение с тобой. Поэтому требуется высказать метасообщение вида «расслабься, все шишки на меня».

5.2 Она очень упорно отказывается раздеваться (ломается)

Обобщение: дополнительная проверка на настойчивость мужчины и/или выползшие не к месту и не ко времени тараканы. Разновидность: ты ее почти раздел, но к самому сексу перехода нет.

Рецепт: отвернуться к стенке и сделать вид, что спишь. (Невербальный посыл, игнорирование).

Рецепт: очень жестоко трахнуть пальцами в течении длительного времени.

Рецепт: глядя на полураздетую девушку, начать активно дрочить.

Рецепт: укусить ее между лопаток и трахнуть. Жестоко порвав трусики.

Вывод: идеально подходит тактика «Лучше полчаса подождать, чем три часа уламывать». Альтернатива – очень грубый секс на грани изнасилования.

5.3 Как определить, что девушку уже можно трахать, игнорируя ее слова?

Очень просто. Для этого достаточно понять, что логическая и эмоциональная части личности девушки могут различаться. Поэтому, если ты видишь, что

девушка уже возбуждена и течет, смело можешь ее заваливать.

5.4 Есть чем, есть с кем, но негде (проблема места для секса)

Обобщение: бывает.

Рецепт: купить предкам билеты в кино и попросить после кино пару часов погулять.

Рецепт: одолжить квартиру у друга.

Рецепт: снять номер в гостинице (доме отдыха, турбазе, луне)

Рецепт: прочитать FAQ «Экстравагантные места для секса» (<http://www.lover.ru/faq/>)

Рецепт: найти единомышленников и снять на 4-5 человек однокомнатную квартиру. Составить «График дежурств».

Рецепт: в Москве есть гостиницы с почасовой оплатой номеров (Например, «Подушка»).

Рецепт: в Москве на садовом кольце навалом бабок и дедок с табличками «Сдам комнату» – сдают посуточно.

Вывод: это решается, просто.

5.5 «Тебе нужно от меня только одного» и варианты

Обобщение: проверка на настойчивость. Вообще, женщина тебя будет проверять на твою настойчивость всегда. Даже когда разденется. Даже после полугода веселого секса.

Рецепт: – Тебе от меня нужно только это... – НЕТ!
Еще твой богатый внутренний мир!

Рецепт: – Если ты все пытаешься обратить в сексуальный контекст, значит ли это, то ты думаешь только о сексе?

Рецепт: – ВСЕГДА!

Рецепт: – «Если женщина думает, что мужчинам от нее нужно только одно, значит, ни на что большее она и не способна».

Рецепт: – Да, конечно. Я знаю, внутри мы все – животные. Но все же есть то, что отличает нас от них. Ты можешь представить себе кольцо с бриллиантом? Для того, чтобы подчеркнуть красоту камня, ювелиры вставляют его в золотое кольцо. Так же и мы, люди – данный нам природой секс мы ограняем золотом любви и тепла человеческих отношений. Мы – мужчины, женщины – мы разные. И разного ищем в первую очередь друг от друга. Это естественный порядок вещей. Мужчины охотятся за камнями, женщины – за золотом, но ни то, ни другое не ценится высоко само по себе. Мы ищем друг друга для того, чтобы обменять камни на золото. Чтобы могли себя чувствовать богаче и счастливее.

Вывод: покажи свою настойчивость. Трахни ее.

5.6 Как лишать девушку девственности?

Обобщение: бывает.

Рецепт: девушку по квартире погонять, завалить, раздеть, очень хорошо возбудить пальчиком, положить на спинку. Ножки её развести в разные стороны и

согнуть их в коленках!, надеть презерватив, прилечь на девушку, самым кончиком члена погладить её снаружи, не засовывая больше чем на сантиметр, т.е. не доставая до девственной пленочки, девушка ещё больше от этого возбуждётся, и тогда, крепко! взяв девушку за плечи, не предупреждая, одним движением вставить член полностью. Девушка попытается вас оттолкнуть, но её надо держать за плечи крепко, чтобы член остался внутри. Если всё сделать правильно, то через три-пять минут боль пройдет, и тогда член можно очень медленно вынуть. И минут через двадцать, а то и раньше, девушка сама попросит продолжить.

(Кстати, если все как я советую сделать, то крови скорее всего не будет вообще).

Вывод: много осторожности, еще больше настойчивости.

5.7 Она говорит «Давай останемся друзьями»

Наверное, любому мужчине эту фразу говорили в том или ином варианте. Если ваши отношения зашли настолько далеко, что ты услышал эту фразу, то уже не все потеряно. Но почему женщины вообще говорят именно это? Причин может быть сразу несколько. Наиболее явные – ты переводишься на «запасной аэродром», тебя банально динамят, ты интересен ей не как сексуальный партнер, а как источник ресурсов (денег, кабаков, халявного интернета, etc). Это то, что мне в первую очередь приходит в мою лысую балду, и вариантов этих может быть очень много. Но эти три варианта я разберу поподробнее, и дам хорошее количество советов, как избавиться от ситуации ДОД.

Рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше. Сам факт создания запасного аэродрома свидетельствует о том, что у женщины на примете есть куда более выгодный (по каким-то ее внутренним критериям) партнер, чем ты. Но, с другой стороны, она не уверена в состоятельности этих возможных отношений (удовлетворяет ли она критериям мужчины, как женщина), и, в качестве запасного варианта, есть ты. Весь такой разведенный и признавшийся в любви много раз подряд. Разумеется, что в случае облома с гипотетическим мужчиной ты будешь «осчастливлен». Признаки запасного аэродрома: «У нее есть парень, но отношения постоянно ухудшаются», «Я должна подумать пару месяцев, ведь я никак не могу отойти от скоропостижной смерти моего любимого кухонного таракана».

Этот стиль поведения применяется в основном «домашними» девочками. Это поведение состоит в том, что тебя банально динамят под прикрытием ДОД. То есть, ты ее водишь по ресторанам, а платишь все тек же по инерции. Это вполне соотносится с методом «запасного аэродрома», то есть с тобой будут общаться, одновременно давая намеки на возможное развитие ваших отношений в сторону секса (возможно, даже выдавая авансы в стиле петтинга или поцелуев)

ATTENTION!!!

Эту информацию лучше прочитать ДО того, как ты услышишь от девушки слова «ДОД». Почему? Банально. Она тебе ПРЕДЛАГАЕТ остаться друзьями, но готова выслушать и твои предложения. Все твои предложения расписаны ниже, и лучше действовать СРАЗУ, а не спустя полгода. Иначе будет, как в старом анекдоте «Иду по

улице, смотрю – бандюки. Ну, я сбегал в видеосалон, быстренько просмотрел пару боевиков, возвращаюсь, а их нет. Испугались, наверное».

Рецепт: резкий напор, смущение, игнорирование последующих намеков на тему ДОД. Пример:

–ДОД...

–Ты лесбиянка?

–ээээээ???

–ВСЕ женщины обязаны любить меня. Это основной закон природы.

Рецепт: (близкий контакт, она пытается отстраниться)

– ДОД.....

–Угу... (продолжая покусывать ушко)

–Нет, ну все таки, ДОД.....

–Угу.. (целуя шейку и держа руками за талию)

–Ты не понимаешь, ДОД!

–Конечно. (начинаешь ласкать грудь).

–Э...

–Затыкаешь рот поцелуем, дальнейшее вырезано цензурой.

Рецепт: высмеивание ее слов в явной форме, предложения развития «дружеских» отношений в гипертрофированной форме. Более общий вариант – предлагаешь ей выполнить неосуществимое с ее стороны

действие, которое она не может сделать по физиологическим, религиозным или другим ограничениям. Например, по-дружески пописать на стенку. Пример:

–ДОД

–Отлично! (потирая руки) Давай сбегает за водкой и снимем девочек?

Рецепт: в стебном варианте вторгаемся в ее интимную зону, комментируя это действие с максимальной ехидностью. Это слегка сорвет ее крышу, заодно доставив тебе много удовольствия. Пример:

–ДОД...

–О! Классно! Теперь я могу тебя при встрече целовать в щечку, вот так вот (демонстрация) да? И обнимать за талию? (демонстрация) И приглашать тебя потанцевать и ты не откажешь? И спать у тебя головой на коленях? И ...?

Рецепт: игра на ревности. Методология сложнее, чем все вышеперечисленное. И эта тактика требует несколько большего времени, чем другие варианты развития событий. Для успешного применения этой методики стоит понять, что хотя вы и ДОД, но ты вроде как ее собственность. Работая над созданием внутреннего дисбаланса у этой женщины, можно многого достичь. Начинаем работать, основываясь на ее словах, и любые проявления ревности осаживать недоуменным вопросом «Ты ревнуешь? Ну мы же просто друзья!». Как варианты развития событий пусть поможет соблазнить

тебе ее лучшую подругу, познакомит тебя с парой вкусных девочек, научит тебя разбираться в женском белье и правильно расстегивать бюстгалтеры (на примере, чисто по-дружески). Если ты не клинический тормоз, то утилизировать это состояние сможешь.

Рецепт: МММ. Расшифровывается как Метод Мудака Манкубуса. Требования: непрошибаемая уверенность, спокойствие и точное осознание ситуации. Методология: секс. Сразу. То есть, на фразу типа «ДОД» ты МОЛЧА ее трахаешь. Потом так же спокойно ты возвращаешься в исходную позицию (до секса) и продолжаешь то, что было (например кофе). Окончательно ее добьет фраза «Спасибо, мне это было необходимо». Эта методология – начало ломки женщины. ВНИМАНИЕ!!! ПРИМЕНЕНИЕ НЕУВЕРЕННЫМ В СЕБЕ ЧЕЛОВЕКОМ МОЖЕТ ИМЕТЬ ВЕСЬМА НЕПРЕДСКАЗУЕМЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ!!! Автор не несет ответственности за последствия ваших действий по этой методике.

5.8 Она говорит, что может переспать с парнями только через 1,2, n+1 месяцев после знакомства

Обобщение: хорошо развитые, тщательно отобранные и любовно разведенные тараканы.

Рецепт: (Она) – Я могу с тобой переспать только через 2 месяца после знакомства. (Ты) – Ок. Я перезвоню ровно через два месяца. (Далее ты на нее забиваешь ПОЛНОСТЬЮ на все это время)

Рецепт: Хорошая трансовая метафора со сдвигом линии времени и изменением восприятия реальности

через метараскрутку по Дилтсу. (Если ты мне объяснишь, что я тут написал – ты умница).

Вывод: оно лечится. Но оно тебе надо? Запомни одно правило: Никогда, повторяю – НИКОГДА не общайся с девушкой, у которой проблем больше, чем у тебя.

5.9 Нужно ли спрашивать у девушки разрешения на свои действия (поцеловать, например)?

Как я уже многократно упоминал, у людей есть четкое разделение на эмоциональные и логические состояния. Это можно назвать сознательным и бессознательным, эмоциональным и логическим, правым и левым полушариями головного мозга. Суть не в этом – суть в том, что когда происходит какой-либо ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ процесс, ЛОГИКИ тут быть не должно. Сам посуди – вот ты находишься в своих переживаниях, тебе хорошо, удобно, блин, комфортно. И тут тебе задают вопрос в стиле «Какой коэффициент трения скольжения у презерватива Дюрекс со спермицидной смазкой?». Тебя вышибает в процесс переваривания этой информации. Кинестетики больше нет. Все.

Всегда стоит разделять у женщины эмоциональные и логические процессы. И если ты начал с ней говорить о рутинге в протоколе TCP/IP, то прими мои соболезнования и продолжай. А если начал делать с ней «поцелуйчики – поебушечки» – продолжай в том же духе БЕЗ слов по возможности.

Кстати, перейти из логики в кинестетику – очень полезно. Но это так, к слову.

И ответ: НЕТ, спрашивать НЕ НУЖНО. Нужно проявлять инициативу и делать то, что хочешь ты. В конце концов, кто из вас двоих мужчина?

5.10 Как соблазнить свою старую (или не очень) подругу?

Обобщение: в жизни мужчины случаются такие вот непонятные женщины, которых ты знаешь достаточно давно. Год, три, пять лет и 8 месяцев. И иногда хочется, чтобы эти женщины разделяли с тобой не только пиво в баре, но и оргазм в постели. Похвальное желание, одобряю. Есть только одно «НО» – вы настолько давние друзья, что даже и мысли о сексе у нее не возникает, слишком сильно укоренился этот стереотип. А тебе хочется. КАК? Это знают мудрые пивняки. Рецепт приготовления блюда следующий:

1) Grand Declaration of WAR

Все генитальное просто. Просто до безобразия. На этом, раннем этапе, ты ее предупреждаешь о своих намерениях. Как бы между делом сыграй в сценку «воспоминания о будущем» – задумчиво произнеси что-то в стиле «ты знаешь... а я тебя хочу и сейчас. И буду хотеть всегда». Или, говоря проще, вербализуй, то есть озвучивай свои намерения. Кто предупрежден, тот вооружен, так? Настало время второго шага.

2) Help! I need you help!

Между этапами надо дать немного времени на поостыть. Недели две, три, месяц. В деле соблазнения старой подруги спешить некуда. Этим все мне и нравится. Итак, как-то вечером ты приглашаешь ее к себе домой. Без всяких сексуальных контекстов. Распить

бутылочку вина и попросить ее мудрого женского совета. Понимаю, что мудрость и женщины понятия несовместимые, но надо себя заставлять. Она приезжает. Дальнейший сценарий таков: вы неторопливо распиваете бутылочку вина, и ты просишь ее совета. Совета в том, как тебе соблазнить женщину, в которую ты влюблен несколько месяцев. Она тебе, разумеется, чисто по дружески, намелет такой ерунды, что задними ногами не отмахнешься. Наступает самая важная часть – выяснение деталей. Чем больше информации ты соберешь, тем проще будет дальше. Этап сбора информации проще всего завуалировать вопросами в стиле «а разве она не может сделать вот так?». Через некоторое время у тебя будет план по соблазнению женщины. Окей. Воплощай его в жизнь с этой подругой. Дополнительные навыки, которые пригодятся тебе:

А) Милтон – модель, или обобщенный язык. Другими словами, старайся говорить как можно менее конкретно: «давным-давно, в далекой-далекой галактике, жила-была девушка». Подробнее смотри мою статью про две базовые структуры языка (трансговые техники, Глава в разделе Куннилингвистика).

Б) Прием «вы очень похожи». Для придания этой девочке уверенности в ее силах, устрой небольшой экскурс про девушку, которую ты хочешь соблазнить. О том, как они похожи образом мышления, о том, какие у них похожие ценности в жизни, о том, как она работает на похожей должности и прочую информацию. Желательно опять использовать модель Милтона Эриксона. При этом обязательно упомяни, что вы, конечно, похожи, но при этом и различия есть. Она, например, кофточки зеленые носит.

3) Eye to eye – Who am I?

Бывает так, что второй вариант не сработал. У нас в запасе есть «ход конем по голове», как пел великий Высоцкий. Итак, тебе потребуется уже хорошо соблазненная девочка – бисексуалка. Где ее взять – сам думай, сайт читай. Приглашаешь свою подругу в гости? Вина выпить, поговорить о жизни. Твоя девочка всячески демонстрирует имущественные, моральные и прочие права на твой упругий поршень этой ночью, причем, ты ей подыгрываешь. Если вы уже, разумеется. Спали, то никакого труда это вам не составит. И вы ее соблазните вдвоем. Если у твоей подруги крыша останется на месте, то я уже и не знаю, что делать :)

4) I will be back

Остается старый, классический вариант – пропасть. Надолго. Если предыдущие варианты работают, так сказать, «без отрыва от производства», то в этом варианте тебе придется забить на полгода – год. И за это время взять себя руками за задницу и вытащить себя в те самые, великолепные «пять процентов», которым дают. Сходи в качалку, косметологу, работу найди, запишись на курсы «Русская Модель Эффективного Соблазнения». И когда ты поймешь, что стал другим – возвращайся, разорвав нафиг все старые шаблоны. Пиши историю с нуля.

Вывод: соблазнить можно кого угодно, даже самку гиппопотама с планеты Железяка. Но в очередной раз подумай – стоит ли эта девочка затрат ресурсов на ее соблазнение?

5.11 Она говорит «Я должна быть ему верной»

Обобщение: в этой фразе высказывается явное убеждение. Для работы с убеждениями существуют многочисленные приемы, самые легкие для освоения – раскрутки. Раскрутки являются разновидностями рефрейминга. Подробнее – в книге Роберта Дилтса «Фокусы Языка». Ниже приводится 15 вариантов ответов на это убеждение, с использованием раскруток. Стоит заметить, что однажды измененное убеждение скорее всего не вернется назад.

1. Да, конечно, общественное мнение представляет собой огромную силу, большинство людей вполне разумно избирают стратегию уклонения, или, как говорят китайцы, лучшую стратегию – бегство, при одной только мысли о возможном столкновении с этой силой. Их поведение понятно и объяснимо: риск хоть и дает восхитительное ощущение приключения, восторг авантюры, но риск утратить стабильность, предсказуемость и ровное течение жизни, променять покой на несколько будоражащих, сумасбродных часов, а то и минут, на яркую, но краткую вспышку удовольствия – вряд ли того стоит.

2. Наверное есть какой-то тайный смысл в том, что бы сознательно подавлять свою способность любить. У основной массы людей способность любить настолько мала, она такая тусклая и чахлая, что приходится использовать ум вместо сердца, чтобы убедить себя или Его что ты любишь или любима. Тот факт, что ты занимаешься любовью только с одним человеком, может восприниматься им (да и тобой тоже)

как свидетельство, вещественное доказательство любви, которой может и нет вовсе. Особенно болезненно эта мысль воспринимается теми, для кого любовь и секс – одно и то же.

3. Верность – удивительный феномен, и наверняка его придумали юристы. Как еще объяснить стандарт поведения, у которого одна главная цель – точно знать кто отец ребенка. Появиться такой феномен только в условиях, когда: один пол (мужской) считается лучшим, в другой (женский) – второсортным, предназначенным для рождения детей; нет средств предупреждения беременности и половых болезней; человека оценивают не по его личным качествам, а по маленькому ярлычку – фамилии, происхождению, кто его отец (у тебя есть Отчество? Почему, думаешь, в цивилизованных странах этим атрибутом не пользуются, да и у нас все реже?).

4. Все ли время ты чувствуешь это «должна», это обязательство перед ним? Каждый час? Каждую минуту? Каждую секунду? Нет! Постоянно ли общественный шаблон контролирует твои мечты, твои желания, твои чувства и фантазию? Нет! Всегда ли чувство исполненного долга и «святости» настолько приятно, чтобы заглушить горечь подавленных желаний и убитые мечты? Тебе приятен этот коктейль?

5. Верность – это жертва. Это принесение себя, своих чувств, свободы своего внутреннего мира в жертву условности, правилу которое часть человечества посчитала выгодным для соблюдения на каком-то этапе.

6. Верность – красивое, поэтичное слово. Произнося его, мне вспоминаются прекрасные грациозные птицы – лебеди, живущие по закону верности. Неизменное следствие этого закона – смерть, эти редкие

вымирающие птицы не могут жить без своего партнера, в то время как цель всего живого, главная цель природы – жизнь, выживание себя и своего потомства. Хотя конечно, так красиво и поэтично разбиваться о скалы чтобы избавиться от сердечной боли...

7. Ты не первая и не последняя, кто сталкивается с проблемой верности. Большинство женщин каждый день думает об этом, принимает решения и делает выбор (у кого он есть]). Часто это очень простой выбор – какому голосу довериться: голосу разума, твердящего о том как хорошо и правильно носить на себе цепи, или голосам сердца и интуиции, которые обходятся без слов, которым не нужно ничего доказывать, которые говорят на языке радости.

8 Переступить порог верности – это страшно, это пронзительно страшно, но почему? Только ли потому, что ты не хочешь причинить боль любимому человеку, даже если он об этом не узнает (что скорее всего). Есть еще одна причина для страха. Ты боишься сделать больно себе и прежде всего себе, нанести удар своему самолюбию, образу Святой Непорочной Девы которой ты себя иногда представляешь. Может также оказаться, что ты совсем не любишь своего Любимого, обманываешь и себя и его. Верность – это клетка для чувств, сквозь ржавые прутья которой не видно кого в ней держат. Может быть там птица, томящаяся и задыхающаяся без высокого синего неба ? И есть только один способ проверить...

9. Мне действительно и невероятно повезло, когда я встретил тебя – только очень утонченная и сильная женщина может позволить себе тратить время и энергию на такие размышления. Многие другие просто

либо ждут возможности, либо ищут ее, при этом вслух воспевая верность и осуждая тех кто обрел свободу, про себя же – завидуя таким счастливицам.

10. Откуда ты знаешь, что «должна», что это хорошо и правильно? Так считают все ? ты знаешь что это не так ...Может быть чувствуешь как что-то сковывает, держит, останавливает тебя ? А что бы ты чувствовала, если бы у тебя были большие красивые крылья и ты умела летать? Вызывает слово «верность» у тебя такие чувства? Может ты слышишь в себе голос, говорящий что именно так – правильно, так – хорошо, так –надо? Чей же это голос, ты его узнаешь ? Зачем ему это надо? Всегда ли ты веришь всем голосам и словам которые они говорят? Или может при слове «верность» тебе вспоминается какая то картина, сцена, кадр из прошлого? Про тебя ли это кино? Интересно ли оно тебе? Много ли «Оскаров» может выиграть ? Некоторые слова имеют вкус и запах. Похож ли вкус «верности» на вкус новогоднего шампанского, а запах – на твои любимые духи ?

11. Ты должна быть верной ? Как часто когда ты говорила себе «должна» ты действительно делала это? А как часто ты получала при этом удовольствие? А как часто тебе что-то удавалось, если ты говорила себе: « Я могу!»? Чем чаще ты говоришь: «Я могу!», тем сильнее, увереннее, ярче ты являешься. Можешь ли ты с абсолютной уверенностью сказать себе: «Я могу быть верной»? А « могу и не быть»...

12. Верность и измена – противоположности, неразрывно связанные между собой, как две стороны одной медали, или монеты. За что ты получила эту медаль, как к тебе попала эта монета, насколько ценна?

А что выпадет, если подбросить и поймать эту монетку – «орел» или «решка»? А на сколько это зависит от тебя? А так ли это важно?

13. Ты должна быть ему верна. Ты убеждена в этом. А почему ты должна быть убеждена именно в этом? А почему ты должна быть верна ему, а не себе? А почему ты вообще должна?

14. Люди умеют легко себя убеждать, некоторые умеют убеждать и других тоже. Убеждение – очень удобная вещь, с ним легче принимать решения, меньше надо думать. Особенно легко создаются убеждения, которые нас ограничивают, прячут от нас жизнь со всеми ее опасностями и тревогами. Это также легко как закрыть глаза не страшном эпизоде фильма, как страус спрятать голову в песок, но ведь одновременно мы упускаем из виду новые возможности, приключения и красоту мира.

15. Ты должна быть верной – это значит, что он не обязан тебя прощать. И чем больше твоя верность, чем сильнее ты контролируешь не только свои поступки, но и свои чувства, свои мысли – тем больше свободы получает Он. Свободы от того, чтобы понимать тебя, чтобы знать, что происходит в тебе, чем и как ты живешь. Ты полностью снимаешь с него, с мужчины, ответственность и перекладываешь ее на себя. Так ли должно быть ...

Вывод: с помощью языка можно сделать очень много. Даже изменить отношение к самому любимому таракану.

5.12 Она говорит «Ты со мной переспишь, а потом бросишь»

Обобщение: интересная вариация на тему проверок на адекватность и настойчивость. Как всегда, решаема.

Рецепт: – Я не бросаю девушек. Мы просто начинаем реже встречаться.

Рецепт: – Мне кажется, тут все зависит от того, как мы переспим. (Как говорится, давай, крошка, старайся).

Рецепт: – Все будет хорошо.

Рецепт. – Разумеется. Я тебя брошу. Потом мы снова встретимся. И я снова тебя брошу. И так каждый раз.

Рецепт: – Глупая, ты думаешь, что постелью все заканчивается? Постелью все только начинается.

5.13 Она говорит «До свадьбы нельзя»

Обобщение: махровый такой, матерый тараканище. Обычно бывает у девочек из «благовоспитанных» семей. Встречается достаточно редко, но если встретился – то требует моментальных действий. И, кстати, зачем ты у нее спрашиваешь разрешения на секс? Ты отдаешь ей инициативу, родной. А это нельзя. Про это даже в кукбукке написано.

Рецепт: возбудить до беспамятства и трахнуть.

Рецепт: до свадьбы заживет.

Рецепт: а во время свадьбы ты как?

Рецепт: да, кстати, у моего друга завтра свадьба.

Рецепт: для тебя так важны подарки?

Рецепт: тебе важнее штамп в паспорте или духовная близость людей?

Рецепт: ты хочешь, чтобы тебя сняли в белом платье?

Рецепт: ты хочешь при свидетелях?

Вывод: лечится. Но подумай.

5.14. Она говорит «В первое свидание нельзя»

Обобщение: чем-то похоже на таракан из пункта 2.8, но немного веселее.

Рецепт: – И снова здравствуйте! (с широкой улыбкой)

Рецепт: – У меня каждое свидание с тобой будет, как первое.

Рецепт: – Манкубус разрешил. (Вообще универсальная отмазка для любого “нельзя” – пользуйтесь на здоровье).

Рецепт: – Хватит и минета.

Рецепт: Смерть – это только начало... (трансовая фраза с заходом на экзистенциальные ценности. В общем, работает).

Вывод: скорее всего, это проверка на настойчивость. Хотя могут быть и другие варианты. Как говорится – думай, друже, думай.

6. Сохранение отношений

6.1 Когда стоит ей признаваться в любви?

Признание в любви – очень серьезный шаг. Не вдаваясь в дебри логики, психологии а так же дикого количества наработанного опыта, скажу так. Признаваться в любви нужно тогда, когда ты хочешь избавиться от девушки. Быстро и навсегда. Разумеется, если у вас с ней был секс без обязательств.

В случае признания в любви ДО секса, существует одно железное правило:

НИКОГДА НЕ РАЗГОВАРИВАЙ С ЖЕНЩИНОЙ ПРО ВАШИ ОТНОШЕНИЯ.

Это **ОЧЕНЬ** важное правило. В качестве примера могу пояснить: С женщиной о любви можно говорить, или можно любовью заниматься. Одновременно это происходит в том самом деле, которое носит изначально бракованное название. В смысле, в браке.

6.2 Она спрашивает «Ты меня любишь?» и варианты

Обобщение: ответ «да» или другая форма вербального согласия означает, что ты от нее зависишь. Разумеется, что если это будет ответом на ее признание, то может быть равноправие. В любом случае, рекомендуется нечеткий, расплывчатый ответ, который выразит ей либо согласие, либо другой позитивный фактор, при этом оставаясь для тебя скорее нейтральной фразой. Вот закрутил. Ну ладно, примеры:

Рецепт: – Ты любишь меня? – Понимаешь, (имя), любовь – это такое слово, которым люди разбрасываются, ничего в него не вкладывая. Я же хочу, чтобы всё было... (пауза)... идеально...

Рецепт: – Ты меня любишь? – Ты у меня самая лучшая.

Рецепт: – А чем мы занимались последние 4 часа? (Хитрая улыбка).

Рецепт: – Конечно. А теперь сделай мне минет (стиль подонка).

Вывод: чтобы женщина не задавала глупые вопросы, почаще затыкай ей рот чем-нибудь. Например, поцелуем.

6.3 Если она говорит, что у вас всего лишь интрижка...

Обобщение: скорее всего, это банальная проверка на значимость ваших отношений. При ответе в стиле «Я без тебя жить не могу» из тебя будут вить пеньковые канатики для бабочек.

Рецепт: «Понимаешь, у меня к тебе только увлечённость, и если я встречу кого-то кто мне больше понравится, брошу тебя» – «И правильно сделаешь, ведь у меня к тебе тоже только увлеченность, и если я встречу девушку с более длинными и прямыми ногами то обязательное её трахну, тремя способами»

(Присоединение к ценностям, поведению и вербальное показывание низкой значимости)

6.4 Она спрашивает «Для чего я тебе нужна» / Зачем я тебе и варианты

Обобщение: такие вопросы возникают, когда начинаются сомнения в ваших отношениях или другие раздражающие (дискомфортные) факты – скука, неуверенность, что-то еще.

Рецепт: – Иди на кухню, приготовь пожарить. (Перевод в метафорическое «твое место на кухне»)

Рецепт: – Для этого. – Чего? – Этого! – Я так и знала, что у тебя на уме только одно! – Женщина, кончай думать только о сексе!

Рецепт: – Хорошее признание ее неземной красоты. На коленях и очень долго.

Вывод: требуется хороший крышеснос. В особо серьезных случаях – иглоукалывание. Разумеется, если ты хочешь продолжить свои отношения с этой девушкой дальше.

7. Разрыв отношений

7.1 Как закончить свои отношения с девушкой?

Обобщение: иногда возникает понимание того, что всех девушек *одновременно* ты вынести не можешь. И что пора исключить из ротации MLTR пару-тройку девушек навсегда или до третьего пришествия. Или что пора тебе развиваться дальше. В общем, мотивы мне по

барабану, главное – одной девушкой в твоей жизни должно стать меньше.

Правило: уходишь ты, разрывает отношения она.

Комфортные для девушки рецепты:

Рецепт: плавное снижение интереса к девушке. Редкие встречи, безынициативный и ленивый секс. Своеобразное Дальше – Ближе.

Рецепт: исключить секс во время ваших встреч. С плавным уменьшением интенсивности секса с текущего состояния до нуля.

Рецепт: очень частые интенсивные встречи, желательно каждый день, по много часов. Срабатывает эффект привыкания и естественной стратегией для девушки будет искать поводов отказываться от ваших свиданий.

Рецепт: подарить пивнякам. Обычно это происходит в замкнутом кругу учеников РМЭС, но рецепт слишком хорош для личного использования. Это происходит следующим образом: ты, вместе со своей девушкой, приходите в компанию пивняков. Дальше происходит интенсивная групповая проработка девушки, причем ты вербально и невербально показываешь, что все происходящее в полном порядке. Затем ты плавно выходишь из процесса коммуникации и уходишь, не попрощавшись.

Рецепт: признаться в любви. Особенно хорошо срабатывает, если ваши взаимоотношения построены только на постели и близлежащих тумбочках с ковром на полу.

Рецепт: одолжить крупную для нее сумму денег. Срабатывает не всегда, чаще всего в случаях с «стервочками».

Дискомфортные для девушки рецепты:

Рецепт: попросить свою близкую подругу сказать девушке, что она беременна от тебя.

Рецепт: при каждой встрече делать сильный акцент на свои и ее проблемы (метасообщение – Жизнь Дерьмо)

Рецепт: ревновать по поводу и без повода, при каждой встрече.

Рецепт: постоянное навязывание своей карты, желательно занудно и с длительными лекциями. (Разумеется, что твое, и только твое мнение – истина в последней инстанции, которая должна быть точкой в любом споре. Женщина обязана слушать и повиноваться)

Рецепт: резкое негативное поведение в присутствии ее родителей. Повторить несколько раз.

Рецепт: настаивать на неприемлемых для нее видах секса (Анальный, групповой, копрофагия и некрофилия).

Рецепт: создать свою реальность, главное условие которой – женщины низшие существа.

Вывод: пользуйся на здоровье. Главное, помнить очень простое правило – чем мягче вы расстались, тем проще ее будет еще разок трахнуть. Второе условие еще проще – именно ты определяешь, какой из этих способов ты будешь использовать, и именно ты берешь на себя полную ответственность за происходящие процессы.

7.2. Как мне ее забыть?

Обобщение: после расставания с девушкой часто возникает «шлейф» эмоций, который не всегда бывает для нас позитивным. Мы часто думаем про этого человека, и эти мысли каким-то образом делают нашу жизнь менее насыщенной.

Рецепт: время лечит. (Рецепт достаточно надежный, только вот время для каждого свое. Меня не устраивает тем, что процесс неконтролируем).

Рецепт: техника понижения значимости с помощью субмодальностей (описана на сайте). Понизить значимость в ноль, баланс в состоянии наступит практически сразу.

Рецепт: трахнуть 10 других женщин. В качестве активирующего момента стереть из записной книжки все женские телефоны. То же самое сделать с другими сборниками информации (ICQ, например).

Вывод: все, что происходит с нами, зачем-то нам нужно. Любой дискомфорт ведет к получению опыта.

8. Изначально бредовые галлюцинации

8.1. Как мне повысить (поднять) свой ранг?

Обобщение: скорее всего, этот вопрос возникает после прочтения работы Протопопова.

Рецепт: задать этот вопрос после прочтения всех (повторяю, **всех**) работ Конрада Лоренца, Грегори Бейтсона, Дольника.

Рецепт: ранг очень хорошо поднимается правой рукой. Спускается тоже.

Рецепт: решили как-то Илья Муромец и Алеша Попович рангами померяться. Померялись. У Ильи толще, а у Алеши длиннее.

Вывод: хорошо, что теория рангов пока является просто теорией. Практика доступна в виде эксклюзивного семинара на www.rmes.ru.

8.2 Она спрашивает «За что я тебе понравилась?»

Рецепт: за неземную красоту и бесподобное чувство юмора.

8.3 Что значит, когда девушка трет кольцо зеленого цвета на безымянном пальце левой ноги?

Обобщение: как всегда, вопрос из разряда «чтение мыслей».

Рецепт: это значит, что девушка трет кольцо зеленого цвета на безымянном пальце левой ноги.

Вывод: как говорилось в одном очень хорошем фильме, «Ты слишком много думаешь, Харли». Понять, почему человек делает какое-то действие, или что он хочет этим сказать, можно только спросив его про это. Кстати, большинство таких действий будут мотивироваться как «Я не знаю, просто захотелось». Это

же относится к одежде разной там, кольцам, побрякушкам и мелким привычкам. Понять, почему человек что-то делает, невозможно. Использовать в своих интересах более чем увлекательно.

8.4. Как мне вернуть именно ее?

Обобщение: такой вопрос возникает, когда девочка гуляет с мальчиком за ручку месяц или два, убеждается, что именно этот мальчик вместо воды на девяносто процентов состоит из тормозной жидкости, и посылает его нахрен. Мальчик думает, что от него ушла «его» девочка и хочет ее вернуть, потому что никого больше нет.

Рецепт: иди трахни 10 других женщин.

Рецепт: возвращать надо то, что у тебя было.

Рецепт: забей.

Обобщение: вы уже один раз узнали, чем закончилось ваше общение. Даже если ты ее вернешь, результат ты знаешь. В любом случае, возврат старой девочки гораздо геморройнее, чем соблазнение новой. Думай.

9. Разные неспецифические случаи

9.1 Существуют ли сезонные отличия в знакомстве?

Да. Есть некоторые закономерности, которые подходят практически к большинству женщин (Россия, Москва. В других регионах эти обобщения могут быть

ложными. Как и многие другие – помните, все, что тут говорится – вранье. Проверьте). Можно начать с весны. Весна – сезон начала обнаженности и бурлящего гормона в голове и головках. Весна, таким образом, становится временем бросания прошлых партнеров и заведения новых. Затем наступает лето – время новых связей, перепихонов на одну ночь и курортных романов. Осень – время подготовки к зиме. Осенью девушки начинают подыскивать себе партнера для зимовки, часто возобновляя старые знакомства и «возвращаясь» к брошенным любовникам. Особая активность проявляется в октябре и ноябре. Потом начинается вялый период зимовки, изредка разбавляемый «клубными» вылазками во время зимнего клубного сезона. В принципе, на этом обобщения заканчиваются.

9.2 Как общаться с замужними женщинами?

Замужние женщины – тоже люди, они тоже хотят секса. Зачастую даже больше, чем их «холостые» подруги. При этом, большинство проблем и вопросов решаются с помощью простых, в общем, правил.

Рецепт от aaa13:

1. Не задавай вопросов о муже и семье. Если сама будет рассказывать, не давай никаких комментариев – только вежливое внимание.

2. Помни о том, что ей непросто распорядиться своим временем, поэтому максимально подстраивайся под ее график. Но, естественно, не бросайся к ней по первому же ее свистку, держи ранг.

3. Соблюдай конфиденциальность (звонки ей домой тогда, когда нет домочадцев, старайся не дарить цветов, ей будет сложно объяснить это дома, не светись на глазах ее детей – все выболтают и т.д.)

Рецепт: Строгая конфиденциальность. Ты должен, именно Ты и именно ДОЛЖЕН забывать все, что она говорит про свою жизнь вне тебя. На людях вы строго друзья или сослуживцы, то есть держи себя в рамках. О свиданиях договаривайся заранее, лучше за пару дней, чтобы она успела найти повод приехать к тебе. И с пониманием относись к тому, что у нее есть семья, а именно – обязательства. Как бонус – любое построение разговора по телефону надо делать так, чтобы она могла говорить комфортно и спокойно, желательно междометиями «да, нет». Пример типичной фразы: «Здравствуй. Это (имя). Как дела? Отлично. Ты можешь со мной встретиться в четверг, где обычно, в 15?».

Вывод: придерживайся этих правил, и все будет хорошо.

9.3 Друзья спрашивают «ты ее трахнул?»

Обобщение: вроде как послать их неудобно. Сказать правду – нарушается конфиденциальность. И так и так плохо. Надо отшучиваться.

Рецепт: – Не с руки было.

Рецепт: – Ангелов не трахают.

Рецепт: – Сам дурак.

9.4 Я ее люблю! Что делать?

Обобщение: бывает, конечно. С другой стороны, как только я встречаю по жизни вопросы в стиле «она самая лучшая, я ее люблю, и что дальше изволит – все исполню» лично меня тянет выпить кофе и поблагодарить богов за то, что это происходит не со мной. Потому что тут наружу лезут очень странные уши – уши неуверенности. Если ты уверен в себе и у тебя есть женщины, зачем ты уцепился за одну из них? Она самая лучшая? А с другими сравнивал? Нет?

Рецепт: трахни десять других женщин.

Рецепт: повеситься. Я всегда так делаю.

9.5 Бывают ли идеальные девушки?

Обобщение: да. И они ищут идеального мужчину.

9.5 Возможна ли дружба между мальчиком и девочкой?

Обобщение: между мальчиком и девочкой возможна даже игра в куличики. Тебе же я советую помнить универсальный закон математики, который гласит: «Если молодой половозрелый юноша в лесу собирает за день 5 килограммов грибов, а молодая половозрелая девушка собирает в лесу за день 4 килограмма грибов, то, если они вдвоем отправятся в лес, это совсем не значит, что они соберут на двоих 9 килограммов грибов»

9.6 Дайте мне универсальный диалог по ICQ, чтобы привлечь девушку

Ответ: без проблем, я сегодня добрый. Ниже идет запись диалога в ICQ, в котором слова девочки вырезаны. Ты эти реплики можешь выдавать в произвольном порядке.

Богачев Филипп Олегович, 24 года, холост, – к вашим услугам

Просто так. Пришло в голову. Мне иногда приходят в голову мысли. Когда я к ним прислушиваюсь – они оказываются чужие. И их надо вернуть назад.

Вот прямо сейчас ты наверняка спрашиваешь у всех, что я за хрен с горы. так вот – ты меня не знаешь, я тоже тебя не знаю. знакомиться не буду.

Очень хорошо. Это произойдет по ВЗАИМНОМУ НЕСОГЛАСИЮ, если ты понимаешь, о чем я.

Ну, у разных людей разная скорость мышления, это нормально. Я буду печатать медленно, в некоторых случаях два раза. два раза.

Если тебя интересует моя персона, а она тебя интересует – моя персона сможет поинтересоваться тобой на www.man kubus.ru.

Конечно. Вообще, у тебя было хоть раз такое чувство, что то, что происходит с тобой, происходит просто потому, что происходит, и ты свободно позволяешь этому происходить ровно тогда, когда это произойдет, не раньше и не позже?

Так. Минутку. Если ты настолько дурно образована, что не можешь поддержать вежливый разговор, то сколько раз мне надо сказать слово «Х@Й», чтобы ты сказала «Мяу»?

Я хоть раз произнес матерное слово в твой адрес, солнце? Я же тебя люблю, нежно и трепетно и готов... Нет, ничего я не готов с тобой делать. Ты не в моем вкусе. ты стесняешься своих желаний.

И именно поэтому у нас получится весьма бредогенеративная идея, лишённая любого смысла. Если ты сейчас пукнула, то считай, что это был я.

Хорошо. Я тебе уже говорил тебе, что у меня есть член? тык вот, им я тебя удивлять не буду.

Очень хорошо. рассказыванием тебе сказок о твоих желаниях я заниматься тоже не буду. ломает. Ты и так знаешь, чего ты хочешь, зачем мне тебе это повторять еще раз?

Ну конечно. о, что у тебя есть, тебя не устраивает. сопливые нытики в аське, разные ребята, которыми интересуешься ты, но которые смущают тебя своими желаниями, придурки, которые мешают тебе жить и я.

Именно. У тебя все хорошо, ничего тебе не надо, все в жизни прекрасно и никто тебя не напрягает. Но вот недотрахит как лечить будешь?

Это совершенно верно до тех пор, пока не доказано обратное

Откуда ты знаешь, что то, что с тобой происходит – происходит на самом деле, а не является сложной позитивной галлюцинацией лежащего в коме трансвестита после разборки с педиками?

На этом позвольте кулинарную книгу закончить. Более свежие версии «кулинарной книги» находятся по адресу <http://www.lover.ru/cookbook>, а задать вопросы для кулинарной книги можно в специальном разделе форума сайта (<http://forum.lover.ru>)

Часть 9. В которой ПОДВОДЯТСЯ ИТОГИ КНИГИ

Приложение 1. Как стать успешным соблазнителем / пикапером (вставить по вкусу)

Эта статья имеет в своем активе бешеную популярность. Она написана в конце 2000 года Львом Долгачевым, с которым мы весь год и переписывались. Так получилось, что Лев был моим первым учеником на расстоянии, обучение которого происходило по емайлу и ICQ, а вопросы обсуждались на форуме. И что выросло, то выросло, результаты устраивают как его, так и меня. Эта статья была написана по моей просьбе как подведение итогов тому, что получилось. В статье есть много хороших, полезных идей, и Лев любезно разрешил включить ее в мою книгу в качестве приложения.

Очень давно мы называли себя «пикаперами», и это почти то же самое, что и есть сейчас. Правда, сейчас нам важно не знакомиться с девочкой, а развивать с ней отношения, но слова и сленг полностью остаются без изменений.

КАК СТАТЬ УСПЕШНЫМ ПИКАПЕРОМ

Зачем и почему вообще становятся пикаперами? Да хрен его знает – наверное, от желания сделать жизнь еще интереснее. Вообще, у всех по-разному это дело наступает. Манкубус на днях меня попросил написать для этого сайта о том, как я делал себя пикапером, да и в

последнее время меня очень много спрашивают о стратегии успешного пикапа, прося поделиться опытом. Делюсь. Кто захочет – тому поможет.

Я, помнится, в один прекрасный день понял, что что-то у меня в жизни не совсем так, как хочется – вроде бы, все есть, все – как надо, а чего-то хочется. После некоторых размышлений на тему того, как улучшить качество своей жизни, я плавноенько отправил свою очередную долговременную девушку домой к маме, и мне стало гораздо лучше. Холостяцкая жизнь оказалась праздником после жизни семейной. Иду, куда хочу, делаю, что хочу, не волнуясь о том, что кто-то где-то ждет, скучает, переживает. Не думая о том, что ЕЙ будет неинтересно там, куда я собрался. Возвращаясь домой тогда, когда мне удобно и, уходя или уезжая на любое время, не заботясь о том, что и как происходит без меня. Пару месяцев я просто упивался этой свободой, но потом понял, что чего-то мне, все равно, не хватает. Чего может не хватать молодому мужчине в самом расцвете сил и великолепной форме, красивому, здоровому, умному и не обремененному материальными проблемами для полного ощущения успеха и настоящего упоения жизнью? Ясен пень – женщин. Женщин достойных, красивых и интересных, которые его ждут, хотят и мечтают украсить.

Итак, с целью я определился, и стал работать над ее достижением. А достигнуть оказалось не так уж и просто. Просто болтаться по улицам или сидеть в кафешках, пялясь на красивых девочек, как я выяснил – не вариант. Это, конечно, лучше, чем сидеть дома и ждать, пока раздастся звонок в дверь, и на пороге будет стоять классная девчонка с выражением глаз «возьми меня», но не намного лучше. Ты сидишь с умным видом,

весь из себя красивый и элегантный, потягиваешь хороший коньячок, отхлебываешь, время от времени, пару глоточков ароматного кофе, кто-то на тебя поглядывает с интересом, ты проникаешься осознанием собственной значимости, с интересом поглядываешь на девицу, которой, вроде как, даже нравишься, сидишь еще полчаса и видишь, как она уходит. Иногда даже мило тебе улыбнувшись напоследок. Это – в лучшем случае. В худшем ее увозит с собой гораздо менее привлекательный молодой человек, чем ты. В результате получается такой расклад: ты возвращаешься вечером домой один, а какой-то урод упоенно трахает всю ночь симпатичную девчонку, да она еще и кончает под ним. Во дура, а?! Ведь есть же ты – круче вареных яиц, умный, добрый, нежный и ласковый. А она – с каким-то невзрачным типом. Ну точно – дура! Так-то оно так, да вот только не совсем так. Она-то и знать не знает, какой ты белый и пушистый. Она не умеет смотреть насквозь, а снаружи она видит совсем не то, что ты думаешь. Что же она видит? А проще некуда – видит она полнейшего тормоза, который на нее смотрит с интересом, но ни в какую не замечает, что она уже вся извелась, подавая тебе знаки, на которые любой нормальный мужик должен отреагировать однозначно – подойти и познакомиться под любым предлогом. А ты сидишь, и продолжаешь тупо пялиться. И ей от этого совсем не так хорошо, как ты думаешь. Девушки не любят тормозов, поверь мне. Я это на себе испытал, опытным путем, так что тебе не советую. Просто поверь на слово. То, что ты прочитал в начале этого абзаца – пример крайне неудачной стратегии пикапа. Ты не должен предлагать себя. Ты должен просто брать то, что хочешь взять. Ведь со всем остальным в жизни ты делаешь именно так? Когда тебе

нужна работа, ты рассылаешь свою анкету в интересующие тебя фирмы. Когда ты хочешь есть – идешь и покупаешь много вкусной еды, а не начинаешь с голодным видом ходить по магазину, думая, что продавцы догадаются о том, что тебе надо впарить сколько-нибудь немножечко покушать. Так же и с девицами – если тебе это нужно, иди и бери! Помнится, все тот же приснопамятный Манкубус как-то мне сказал, что его стратегия проста, как три копейки – «вижу девку, которую хочу – делаю ее своей». Так вот, это и есть то, что нужно сделать. Пришел, увидел, победил. Ничего не ждать, все брать самому. А девиц – особенно. И тем, кто хочет победить, они дают это сделать очень даже охотно. На раз. Без особых препирательств.

В общем, через какое-то время таких вот походов в люди, я понял, что что-то делаю неправильно, раз моя постель не кишит тетками с великолепными формами и таким же душевным содержанием. А раз я что-то делаю неправильно, то надо немедленно узнать, как делать это что-то правильно и безукоризненно. Узнать оказалось проще простого – оказалось достаточным набрать в Яндексе волшебную фразу «как затащить девку в постель», и мне на блюдечке с голубой каемочкой выложили сайт www.lover.ru, со всем его бесценным содержимым, включая великолепную книгу товарища Мэдисона «Как затащить в постель женщину своей мечты» и «советы старца Казановы». И где-то на третьем подряд прочтении сайта и этих книг, я вдруг стал хохотать, как конь, и понял, что с этой минуты все женщины – мои. Надо только грамотно фильтровать чужие советы, практиковаться и постоянно работать над собой. Меня охватила полная эйфория от ощущения того, что я знаю, как надо, а как не надо. Как тут же

выяснилось, знать мало – надо еще и уметь, но об этом дальше. В общем, я уже понял, куда и как двигаться и незамедлительно начал движение.

С ходу я заикапил замечательную девочку и в 24 часа довел дело до постельных отношений. И сразу же влип – мне так понравилось то, как все получилось, что я сам себе сорвал крышу и забалдел. А поскольку, кроме меня, в процедуре участвовала эта самая девица, то и она стала для меня самой классной и крутой на свете. Так уж получилось, что моя неподготовленная психика купилась на мою же хитрую стратегию. Позже, кстати, я уже осознанно испытал на себе срыв крыши. Одна девочка, которую я расхотел, сводила меня в непривычное место и я ее, буквально сразу же, захотел снова. Когда попадаешь во что-то необычное и очень приятное, автоматически переносишь довольно приличную часть этих ощущений на того человека, который тебя туда привел. В тот раз я уже прекрасно знал, что девочка неосознанно рванула мне крышу, и понял, как они себя чувствуют со мной. Хорошо чувствуют. Волшебно и сказочно. Если уж я воспылал влечением к девице, которую отхотел, то что говорить о том, что они начинают от таких фокусов хотеть меня, которого и так хотят в глубине души, еще больше и сильнее. В общем, срывать крышу надо непременно и обязательно. Это – полнейший динамит. Просто, как сибирский валенок и невероятно эффективно. Выбираешь красивое место, где девочка никогда не была или была очень давно и в менее романтической компании, ведешь туда – и оппа! Она уже твоя. Главное, чтобы ты там уже был, все четко знал и чувствовал себя максимально уверенно. Так что, лучше подготовься заранее. Со временем, когда ты поймешь, что уверен в

себе везде и всегда, можешь начать экспериментировать уже на ходу, но для начала заранее продумывай и просчитывай. Ты спросишь, где гарантии того, что она не была там, куда ты ее ведешь? Нет никаких гарантий. Просто выбирай те места, которые не затасканы, а не те, где половина города романтично гуляет при луне. Этих мест полно вокруг, надо только уметь и хотеть их искать. И ты должен знать их как можно больше, чтобы вести девицу каждый раз в новое, а не таскать ее по паре-тройке стандартных маршрутов – это надоеет ей очень скоро, а тебе самому – еще раньше. Место, кстати – совсем не обязательно именно место. Это может быть какое-то интересное мероприятие, вроде посещения театра или шоу парапланеристов. Не суть важно – главное, чтобы там было необычно и интересно, чтобы вызывало массу приятных эмоций. Задайся целью найти такое количество красивых мест на природе, уютных баров и прочих «куда пойти», чтобы ты мог, скажем, полгода выгуливать одну и ту же девицу пару раз в неделю, и при этом ни разу не повторяться. Еще больше – еще лучше. При многообразии выбора ты имеешь массу альтернатив. Главное, чтобы тебе самому там тоже нравилось. Расспроси знакомых, если не в состоянии найти сам. Хотя, на самом деле, ты должен быть в состоянии делать все, иначе пикапер из тебя выйдет никудышный. Научись искать, и ты найдешь массу замечательных уголков в своем городе и вокруг. И большинство твоих девушек гарантированно попадут туда в первый раз именно с тобой. Народ нынче пошел пассивный и неоригинальный, и если девицу до тебя уже не обработал грамотный пикапер, то можешь не сомневаться – почти все прочие ухажеры просто водили ее в кино и один и тот же бар, кормили мороженым и

дарили цветы. Поэтому, кстати, цветы дарить без повода тебе не надо. Это совсем не оригинально. За все время практики пикапа я подарил девице цветов лишь один раз. Выглядело это так – мы гуляли по ночному городу, я увидел продавца цветов и понял, что прямо сейчас я буду выглядеть еще гармоничнее, если девушка, идущая со мною рядом, будет держать в руке великолепную белую розу. Я оборвал фразу на середине, оставил девочку стоять посреди мостовой, выдернул из ведра продавца белую розу, заплатил какие-то деньги, вернулся и молча протянул спутнице цветок. За что получил великолепный поцелуй, сверкающие глаза и пошел дальше с ощущением полной гармонии своего внешнего вида – девица гордо несла розу в своей руке, другой держась за мою. И дело не в том, что я принципиально стараюсь не дарить цветы – просто возможность и желание совпали пока только один раз. В общем, я дарю цветы тогда и только тогда, когда мне хочется видеть рядом девушку с цветком. Ты спросишь, что делать, если тебе хочется дарить ей цветы каждый раз? Тут есть два пути – или пересилить себя и не особо ее баловать, или делать то, что ты хочешь, но помнить о том, что ты теряешь один из способов спонтанно сделать ей приятно. Поскольку она просто привыкнет, и для нее твои цветы станут чем-то обыденным и неинтересным. Вывод: не заваливай девушку цветами и подарками. О праздниках и торжественных поводах, естественно, не говорим. Вообще, не приучай ее к себе своим чрезмерным вниманием – тебя все время должно чуть-чуть не хватать. Она должна скучать по тебе и не знать точно, увидит она тебя в следующий раз завтра, через неделю или вообще больше не увидит. Тогда ты будешь всегда оставаться желанным и капельку

недоступным. Не надо пытаться ей угодить, увиваясь вокруг. Веди себя естественно. Не пытайся прогнуться перед ней. Она должна быть счастлива, принимая от тебя что-то, а не ты – давая. Вот от этой печки и пляши в своем настрое.

Возвращаясь к нашим баранам, точнее овце, с которой я начал свое перерождение – я настолько забалдел от собственной крутости, что начал в нее влюбляться, причем довольно стремительно. Да и было, от чего. Я сходу заикапил типичную представительницу «золотой молодежи». Этакую девушку из высшего общества. Богатый папа, хорошая машина, престижный ВУЗ, отсутствие материальных тормозов и абсолютно вольный стиль жизни. В принципе, она сама мне рванула крышу именно этой беспечной атмосферой вокруг себя. Мне до этого не особо-то приходилось проходить через катания с девушкой на двух машинах наперегонки, вечные споры о том, чья лучше и быстрее, вперемежку с поцелуями, прикрывания друг друга от дорожной полиции и распивание шампанского среди ночи на морском берегу с капотов. Девица гуляла с кучей знакомых до глубокой ночи, но в 4 утра заявлялась ко мне домой с шампанским и конфетами, чуть живая, хотя только меня. Она могла запросто оплатить наш ужин или заказать мне в постель пиццу, могла позволить себе все, что хотела. Все, что обычно могу позволить себе я. И я в это влюбился, сразу же начав делать ошибку за ошибкой. Мне не нравилось, что она, будучи со мной, говорила каким-то друзьям, что она в другом месте, а меня просила в это время сидеть тихо. Мне не нравилось, что она прятала меня от друзей, которые ее хотели, потому что они могли обидеться или расстроиться. Дурак! Спала-то она только со мной. Я начал выражать свое

недовольство такими вещами, скатываться до ревности, и она потихоньку стала терять интерес ко мне, а потом вообще пропала на пару недель, на звонки отвечая вяло и, ссылаясь на занятость и усталость. А я продолжал названивать, впав в полную зависимость. Кончилось все разборками, моим объяснением в любви и ее полным уходом. Напоследок я сказал ей «ну и катись!», а потом слегка выправил свое реноме звонком на следующий день с просьбой не принимать мои закидоны близко к сердцу. Типа, погорячился, был нетрезв, и на самом деле не очень-то сильно ее любил, так что, терзаться ей не стоит. Это ее слегка подкосило и оставило меня не в таком униженном статусе, но роман был окончен бесповоротно. Потом она стала слать мне нелепые SMS сообщения, на которые я абсолютно хамски отвечал, чем окончательно сбил ее с толку. Не так давно она предложила встретиться, я уделил ей 15 минут на кофепитие, максимально продемонстрировал свое хорошее настроение и доброе дружеское расположение и исчез. Потом она звонила и просила денег взаймы. Не дал. Не исключаю, что она еще появится на моем горизонте, но мне она не очень интересна.

Под всю эту историю с попаданием в зависимость от девицы, мне попала еще одна великолепная штука – «Трактат о любви, как ее понимает жуткий зануда» господина Протопопова. Там очень подробно объяснена теория рангов – если ты не читал, то прочти обязательно. Сначала выглядит скучным, но прочесть это надо. Так вот, высокий фактический ранг очень важен как в жизни, так и в пикапе. Только помни, что ранг должен быть настоящим, а не фальшивым. То есть, ты не должен изображать из себя крутого. Ты должен быть крутым на самом деле. По жизни, а не на словах. Так вот,

в истории с золотой девочкой моей главной ошибкой было то, что я не сумел поставить свой ранг выше ее, а потом вообще скатился в более низкий ранг. Так уж вышло. Выводы: девушка должна скучать по тебе, а не ты по ней. Ты должен звонить ей только для того, чтобы сказать, когда и где вы встретитесь. Если она не может – тут же назначить другое время. Не хочет – должна сама тебе перезвонить, когда определится. И ты ни в коем случае не должен в этом промежутке не то, что набирать ее номер, а вообще помнить о ее существовании. Никогда и ни при каких обстоятельствах не проявляй и тени ревности. Ревнующий слаб. Никогда ни о чем ее не проси больше одного раза. Не сделала – попробуй сделать сам. Не выходит – посылай ее подальше. Вообще старайся не просить, а просто брать то, что хочешь. Выходит гораздо проще и лучше, поверь. И главное – никогда не делай то, чего она хочет, если тебе это не в кайф. Если хочет уйти – пусть идет на все четыре стороны. Такого, как ты еще поискать надо, так что потом она будет раскаиваться, но это – ее проблемы. Тебя это вообще не волнует. Это – твоя жизнь и ты должен жить ее для себя. А она имеет шанс эту жизнь украсить, если окажется достаточно умна, и сумеет быть для тебя привлекательной. Как только ты сам начинаешь за ней бегать – ты проиграл. Она тебя взяла, поиграет и выбросит. Или неопределенно долго будет хранить, как игрушку. Но мужиком ты для нее уже никогда не будешь. Так, тряпкой для вытирания ног или кошельком, не более. Никогда не надо делать девушку слишком значимой для себя. Как только чувствуешь, что начинаешь увлекаться – резко снижай ее значимость. Заставь себя понять, что она – просто девушка, а не сказочная принцесса. Как только ты завышаешь ее

значимость, ты перестаешь ее контролировать. Из этого выросла еще одна моя ошибка – я автоматом воспринял ее как единственную и неповторимую и полностью забыл о том, что по улицам ходят толпы классных девок, которые только и делают, что мечтают о том, чтобы встретить такого замечательного парня, как я. Я просто возвел ее в ранг своей любимой девушки, став ее парнем. То есть, не понял главного – я один, а их много. Никогда не забывай об этом. Какая бы классная девица ни была с тобой, как бы хорошо вам не было вместе – если вашим отношениям наступает конец, то она теряет больше, чем ты. Ты просто выйдешь на улицу и возьмешь ту, которую захочешь, а ей придется ждать, пока кто-то к ней подойдет и познакомится (жизнь вовсе не кишит классными мужиками, в которых сочетаются хорошие манеры и уверенность в себе, способными вот так на раз подойти и познакомиться с девушкой, большинство мужиков – полные тормоза в этом плане, и больше, чем «девушка, можно с вами познакомиться», набившего оскомину даже самой дикой уродине, родить не в состоянии, либо сразу подходят с непристойностями, что тоже не очень-то нравится девицам), и еще неизвестно, насколько хорош он будет. Так что, ты находишься в гораздо лучшей позиции. Всегда и везде ты – не ее парень. Ты ничей. Свой и больше ничей. Хозяин жизни. Повторю – это не должно быть ролью или маской. Ты должен реально так себя чувствовать, это должно быть твоим «я». Обо всем этом я забыл, поскольку был юным и неопытным в этих делах, и тут же потерпел позорное поражение. Перечитай еще раз, как я себя вел, и заруби себе на носу – так делать не надо. Иногда очень хочется, но не надо. Это – самый верный путь потерять девушку. Всегда и везде ты должен иметь ранг выше, чем у нее.

Всегда и во всем ты должен быть круче ее. Как-то в самом начале практики пикапа я вклинился в компанию незнакомых девушек, одна из которых была мне очень симпатична, но, когда меня приняли, повел себя слишком скромно и неприметно. Что-то спрашивал, но мало говорил сам, не показав себя никак вообще. Как следствие, я не смог получить номера телефона девицы, из-за которой подошел к компании. Она записала мой, но не позвонила. Почему? Потому, что я не был достаточно уверен в себе. Ключевое слово, самое главное для пикапера – уверенность. Уверенность в том, что ты можешь легко добиться любой девушки, которую захочешь. И как только ты понимаешь, что на самом деле можешь, эта уверенность приходит сама собой. На первых порах просто внуши это себе, если тебе не хватает этого изнутри. И тогда ты сможешь легко получать то, чего хочешь. Ты можешь мне не верить, но еще ни одной девушке, которая давала мне свой номер телефона, не удалось избежать того, чтобы узнать, насколько я классный парень не только в обычном общении, но и в постели. Ни одной. Считается, что пикап прошел успешно, если ты получил номер телефона. И пикапер как бы сдает «зачет», доводя отношения до горизонтальной плоскости. Так вот, если ты будешь уверен в себе, каждый успешный пикап будет заканчиваться зачетом, если тебе этого будет хотеться. И неуспешных пикапов тоже практически не будет. А для этого уверенность должна сочетаться с гибкостью. Прояви я тогда чуть больше гибкости при попытке взять номер телефона – я получил бы его. Но я обломался, когда мне отказали, и не попытался быть настойчивее, чуть изменив поведение. Всегда думай о вариантах ответа и знай, что делать, если девушка проявит

стойкость к твоим подкатываниям. Потом это будет происходить автоматически, а для начала просто продумывай варианты заранее, чтобы не попасть впросак. Однажды я попытался вытащить на свидание понравившуюся продавщицу, которая проявляла ко мне явные знаки внимания, спросив ее, не хочет ли она после работы выпить со мной чашечку кофе. Девочка зарделась и сказала «Нет, нет! Завтра – очень важный день и сегодня после работы я никак не могу». На что я, как полный тормоз, стушевался, извинился, сказал «спасибо!» и поспешил ретироваться. Почему? Потому, что я был еще молодым и глупым и не был готов к такому ответу. Я уже был уверен в себе, но еще не был гибким и предусмотрительным. Как тот старый кот, который лезет по трубе на крышу, чтобы трахнуть кошечку, и полностью теряется, когда труба не выдерживает его веса и начинает отрываться от стены. И не умел автоматически обрабатывать такие ситуации. А всего-то надо было продолжить разговор, понравиться ей еще больше и взять ее номер телефона, в крайнем случае оставив свой, или тут же договориться о встрече в другой день. Я даже не попытался этого сделать. Все пошло не так, как я задумал, и я растерялся. Банально растерялся. Так вот, про чувство растерянности ты должен забыть навсегда. Ничто и никто не может тебя обескуражить. Никак и ничем. У тебя есть конкретная цель, и ты должен ее добиться. Надо просто действовать. Не тормози никогда. Тормозить нельзя ни в коем случае. Принимай решения быстро, действуй напористо. Как-то ночью я шел по улице домой и увидел симпатичную девочку, которая выгружала сумки из машины. Она посмотрела на меня, я на нее, мы улыбнулись друг другу, я прошел мимо, обернулся, она тоже обернулась, чтоб

посмотреть, не обернулся ли я, и посмотрела на меня. Мы опять улыбнулись друг другу, и я пошел дальше. Что было проще, чем подойти, поздороваться и предложить ей свою помощь? Я явно был ей очень интересен, и все получилось бы замечательно. Когда девушка, которая тебе нравится, смотрит на тебя долгим взглядом и улыбается – это прямой знак. Научись просто автоматом подходить, не думая о поводе. Все получится само. Пикап девушки, которой ты очень понравился сразу – очень легкая работа. Полная халява (дальше я научу тебя нравиться всем или почти всем). Но тогда я протормозил, так как не развил в себе навыка такого вот автоматического подхода. Больше я так не делаю, и теперь мне не приходится укорять себя за такие прискорбные ситуации. Каждый такой внутренний облом надо четко анализировать и больше так никогда не делать. Учись на своих ошибках, чтобы не наступать всю жизнь на одни и те же грабли. Это – залог успеха. Количество стандартных ситуаций ограничено, и продумывая, где и как ты схалтурил, и что можно было бы сделать иначе, ты увеличиваешь число своих наработок и шаблонов. Помни, что любой облом – бесценный опыт сам по себе, если ты умеешь делать выводы. В следующий раз, попав в аналогичный расклад, ты уже прекрасно знаешь, что и как надо говорить, делать, думать и чувствовать. И начинаешь все делать правильно. Я научился не повторять свои ошибки, и мои волосы стали мягкими и шелковистыми. Ступор, нападающий на тебя перед или в момент знакомства – самый главный враг, которого надо давить безжалостно. Видишь девчонку, которую хочешь – подходи. Жди первого же подходящего момента, если нельзя подойти сразу, и подходи. Не надо тупо стоять и тормозить.

Каждый подходящий момент, каждую удачную для тебя ситуацию надо использовать незамедлительно, воспринимая ее единственно возможной для того, чтобы подойти, сблизиться, сделать что-то. Особенно на стадии знакомства. Это потом ты уже можешь размеренно играть в свои игры, по принципу «никуда она от меня не денется», если имеешь достаточно опыта и уверенности в своих силах. При знакомстве это не канает – на 99 процентов ты больше никогда не встретишь девушку, к которой испугался подойти. Да-да, именно испугался. Корень твоей тормознутости – банальный страх и ничто иное. А если ты хочешь стать крутым мачо, то о любом страхе надо забыть. Перестань бояться чего бы то ни было вообще. Умей в нужном месте проявить разумную осторожность, но перестань бояться. Ты мужик или кто? Ничего не бойся – и весь мир в одночасье станет твоим, если ты не будешь делать глупостей. Как отличить смелость и бесстрашие от глупости и безрассудства? Разберись в этом сам, если ты мужик. Или тебе надо даже такие банальности разжевать и положить в ротик? Нет? Замечательно! Надо? Начинай читать все сначала. Потому, что, кроме тебя самого, никто в этой жизни за тебя ничего не сделает так, как надо именно тебе. И уж точно никто не будет ходить по улицам и собирать для тебя обалденных теток. Таких дураков нет. Так что, ломай страх, переставай быть тормозом и действуй. Поверь, это настолько просто, что потом кажется абсолютно непонятным, как же ты жил раньше, не понимая этого. И у тебя появится такая уверенность в себе, что ее никто и ничто не сможет прошибить. И девицы сами начнут на тебя бросаться – все они мечтают об уверенном мужике. До зуда и скрежета зубовного. Аж ночами не спят. Так уж природа распорядилась.

В общем, я хорошенько обдумал свои ошибки и понял, что повторять их не стоит, после чего принялся активно набирать опыт. Практика ведет к совершенству, и я стал практиковаться, знакомясь с девицами и соблазняя их. С каждой следующей моя уверенность в себе стала приобретать все более внушительные размеры. Начал я с девиц просто симпатичных, ни одна из которых не оказалась настолько наполненной внутренним содержанием, чтобы мне было интересно достаточно долго продолжать с ними отношения. После пары-тройки постельных сцен они плавненько перемещались в утиль. Со всеми из них мне удалось сохранить достаточно хорошие отношения, оставшись для них приятным парнем. Тут рецепт такой: если ты хочешь, встречая отработанный материал где-нибудь на улице, не попадать под взгляд, полный ненависти или страдания – после того, как ты понимаешь, что больше не хочешь эту девочку, просто выгуляй ее пару раз со всем антуражем предыдущих встреч, но без сексуального контекста. Как добрый друг. То есть, ты пропадаешь на недельку-другую, на предложения встретиться отвечаешь добрым отказом, ссылаясь на занятость, и обещаешь перезвонить, а потом звонишь сам и предлагаешь встретиться. Мило проводишь с ней пару часиков, без срыва крыши. Просто попей с ней кофе в приятном месте, ведя себя так же непринужденно, как всегда. Ни в коем случае никогда не начинай объяснять сам, почему не мог встретиться раньше. Просто веди себя так, как будто вы расстались вчера вечером. Никакого сексуального контекста в разговорах, просто дружеское участие. Потом опять пропадаешь на пару-тройку недель. Опять аналогично встречаешься с ней. Все. Ты плавно перевел отношения в приятельские.

Причем, никто никого не бросал, просто у вас что-то не срослось в плане большой любви. Если девочка – не полная дура, то она все поймет, и ты ее спасешь от униженного статуса брошенной. Как правило, тех, которые мне были интересны только, как материал для набора опыта, я не успевал влюбить в себя достаточно сильно, поскольку мне это было не нужно. Я создавал легкую влюбленность, плавное перетекание в постель и потом такое же плавное перетекание в дистанционную дружбу. Теперь, встречая их где-то, я сам подхожу, улыбаюсь, смотрю прямо в глаза и искренне интересуюсь их делами. И вижу, как им приятно мое участие. Вот так просто. Не стоит следовать советам, которые дают некоторые пикаперы – мол, для того, чтобы разбежаться с девкой, надо стать скучным уродом. Это пошло и неинтересно. Ты должен уйти таким же, как пришел – очень приятным, интересным и сильным человеком. Тогда она всегда будет вспоминать о тебе, как об одном из лучших мужчин в своей жизни, не будет жалеть, что с тобой связалась, и ты всегда сможешь, при желании, легко и просто возобновить отношения с ней. В конце концов, у тебя будет просто куча симпатичных девочек, с каждой из которых не стыдно появиться в приличном обществе, если возникнет такая необходимость, а потом, быть может, под настроение, еще и закончить день романтической сценой. Зачастую бывает так, что ты должен где-то появиться с дамой, а те, что у тебя есть, на данный момент по ряду причин не подходят. Вот тут-то и пригодится твоя база данных. Выбирай на вкус, как говориться. Одна может классно танцевать, другая замечательно играть в бильярд или поддерживать разговоры на литературные темы и так далее. Для любой ситуации ты найдешь себе спутницу, которая украсит

тебя в нужном месте, подчеркнув твои достоинства и успешность. Так что, не надо обижать девушек, разрывая с ними отношения грубыми методами. Гораздо практичнее будет просто списывать их в резерв, если есть такая возможность. Сгодятся еще, чем черт не шутит.

Поняв, что девушки легко укладываются, я начал повышать планку, и стал знакомиться только с действительно красивыми или очень обаятельными. Удовольствие от секса и общения резко возросло, а жить стало еще интереснее. Теперь девушка, если с ней было туда-сюда нескучно общаться, уже не вызывала желания поскорее ее отправить восвояси потому, что «я себе красившее найду». Отношения стали довольно длительными, не заканчиваясь за две-три недели, и я стал уходить на другой качественный уровень. Девиц, с которыми я чувствовал себя комфортно во всех отношениях, я стал грамотно и планомерно влюблять в себя. То есть, после того, как девица затаскивалась в постель, у меня стало возникать желание крутить ее куда-то дальше. Периодически, конечно, попадаются красивые куклы, с которыми оказывается неинтересно и их, по старой памяти, приходится просто раскручивать на секс для галочки. Раскручиваются они по-разному, и это хорошо в плане практики и наработки шаблонов поведения, но со временем становится скучным и неинтересным. В общем, пикап перестал заканчиваться зачетом в постели и стал перетекать в новое, более широкое, русло. И эти игры оказались гораздо интереснее банального соблазнения. Впрочем, эта область – уже тема для отдельного разговора, так что на этом я здесь останавливаться не буду. Большинству это неинтересно, да и для меня находится в стадии

осмысления и разработки методик, так что никаких советов на эту тему я давать сейчас не буду.

Теперь – конкретнее. Как сделать так, чтобы девочки млели от тебя и прыгали в твою постель? Начнем с начала – до того, как ты начнешь что-то делать с ними, ты должен четко разобраться с самим собой. Ты должен стать привлекательным и интересным. В этом – 99 процентов твоего успеха. Как это сделать? Просто составить себя из множества мелочей, каждую из которых надо максимально приблизить к совершенству. Основные составляющие – внешний вид, поведение и внешние проявления твоей сущности, настроение. Итак, по порядку:

ВНЕШНИЙ ВИД

Твое тело должно быть в порядке. От и до. Не все в порядке с зубами – сходи к хорошему стоматологу. Улыбка – очень мощное оружие и она должна быть красивой, не испорченной видом твоих зубов. Отсутствующие передние зубы, кариес или грязный налет способны обезобразить самого красивого и идеально одетого мужика. Зубы – очень важный момент. Не обязательно иметь ослепительно белый голливудский оскал, но зубы должны быть в порядке. После еды не забывай их чистить, да получше. Прилипшие к зубам кусочки пищи – не самое приятное зрелище. Что делать, если ты ешь не дома, и зубной щетки под рукой банально нет? Заведи себе зубочистки, зубную нитку, просто прополощи рот водой, в конце концов, убедившись, что твоя улыбка в порядке. Только не надо ковырять зубочисткой во рту при девице – это выглядит довольно безобразно. Все так делают? Ты – не все. С этого дня ты

– мистер совершенство, ты приятно отличаешься от большинства.

Ногти должны быть аккуратно подстрижены, как на руках, так и на ногах. Не обкусаны, не обломаны, а именно подстрижены. Избавляйся от привычки грызть или кусать ногти, если это тебе свойственно. Это безобразно выглядит само по себе и очень портит вид рук. И ногти и руки обязательно должны быть чистыми. Про ноги тоже, я надеюсь, все понятно? Вообще, все твое тело должно быть чистым, а не покрытым черными катышками и благоухающим потным стадом.

Следи за кожей, вовремя ликвидируя всякие прыщи и прочие неприятности.

Всегда будь аккуратно подстриженным. Длина волос не так уж важна, хотя если ты не относишься к богеме или явным неформалам, слишком длинные волосы будут выглядеть странновато. Но все же, главное – не длина, а аккуратность. Раз в пару недель – месяц навещай своего парикмахера. Если не уверен в том, что твоя прическа тебе идет – попроси подобрать себе что-то подходящее. И не забывай о том, что волосы всегда должны быть чистыми.

Растительность на лице должна быть в порядке. Носить или нет усы и бороду – решать тебе. Если тебе это идет – вперед. Но выглядеть это должно аккуратно. Если лет тебе не много – не увлекайся усами и бородками. Это, в большинстве случаев, выглядит, как попытка казаться взрослее и выдает внутренние комплексы. Лично я предпочитаю быть просто гладко выбритым. Элегантная небритость иногда бывает к лицу, но целоваться с таким парнем для девочки – хуже каторги. Ты ее всю исколешь и расчешешь. Волосы из

носа или ушей тоже не должны выглядывать наружу – это мало кому нравится.

Жир на теле также не добавит тебе красоты. Если ты страдаешь лишним весом – займись этой проблемой вплотную. Хорошего человека должно быть много? Да, девочкам нравятся крупные мужчины, но не надо увеличивать свою массу за счет жира. Мускулатура тоже должна наличествовать – не обязательно быть качком или штангистом, но ты должен выглядеть мужиком с нормальными мышцами, а не рахитичным задохликом.

Теперь – об одежде и прочих атрибутах негенетического свойства. Снизу вверх.

Обувь должна быть что? Правильно, в первую очередь – чистой. Постоянно следи за чистотой обуви, сделай это своей привычкой. Перед выходом из дома всегда чисть ботинки. Войдя в бар или ресторан, посмотри на свою обувь. Забрызгана грязью? Просто сходи в туалет и вытри ботинки салфеткой или туалетной бумагой. Мужик в грязных ботинках, который в дорогом ресторане охмуряет даму великосветскими беседами, выглядит, мягко говоря, комично. Женщины обращают на чистоту твоей обуви гораздо больше внимания, чем тебе кажется. Во что обуваться? Вообще, мужчина (не пацан) должен носить ботинки или туфли. Кроссовки – для занятий спортом и активного отдыха, всякие сандалеты и тапочки – туда же. В такой обуви можно сидеть в шезлонге и попивать коктейли у бассейна, но не пикапить девиц в городских условиях. К слову – если уж ты одет в сандалии, носков на тебе быть не должно вообще. Ковбойские сапоги и полуботинки – только если весь твой имидж выдержан в таком ключе. Такая обувь под костюм или брюки со свитером выглядит странновато

и выдает человека, который в детстве не доиграл в героические игры. Цвет ботинок – лучше черный. Можно коричневый или светло-коричневый, если ты носишь брюки таких же тонов. В экстремальные цвета, типа зеленого или белого, обуваться не стоит, если ты одеваешься не в стиле художника или поэта в период творческого подъема. Ты – мужик, одетый со вкусом, а не конферансье на выступлении. Обувь не должна иметь глубоких трещин, царапин или сточенных каблучков, не должна выглядеть старой и крепко поношенной, как и остальная одежда. Шнурки не должны быть истрепанными или, не дай бог, иметь узлы.

Носки должны быть однотонными и однородными. Никаких ромбиков, никаких рисунков с гномиками или ткани «в резиночку». Цвет – должен соответствовать цвету твоих брюк и обуви. Длина не должна быть слишком маленькой, но и носить гольфы до колен тоже не стоит. Носки не должны иметь заношенный или застиранный вид. И не приведи господь тебе продемонстрировать где-то носки заштопанные. Если на носке появилась маленькая дырочка, в любом месте – сразу выбрасывай их в помойку. Носить одни и те же носки по несколько дней подряд не надо. Это может привести к неприятному виду или запаху. Помнишь, у группы «Сектор Газа» была песня о том, как товарища, настроенного на секс, подвели старые, грязные, рваные, вонючие носки? Вот так и тебя в самый неподходящий момент может запросто подвести несоблюдение этих простых правил.

Брюки или джинсы должны быть, в первую очередь, чистыми и немятыми. Длина – до начала каблучка ботинка. Если при ходьбе ты можешь видеть свои носки – брюки слишком коротки. Когда ты сидишь, задравшаяся

вверх штанина не должна обнажать ногу. Помнишь, я говорил про длину носков? Вот они и должны быть достаточно длинными, чтобы этого не происходило. Цвет брюк – дело индивидуальное и сезонное. Не надо носить штаны в клеточку, полосочку и прочие орнаменты, не надо носить толстенные штаны с длинным ворсистым начесом. Не надо носить спортивные штаны, если ты не занимаешься в это время спортом. Брюки или джинсы не должны быть слишком широкими или, наоборот, лопаться на заднице. Нынче вошли в моду кожаные штаны – помни, что это – штука скользкая во всех отношениях, и идет далеко не всем. Если в твой стиль они вписываются – ради бога, но большинству мужиков они не идут. Ширина отворотов на брюках должна составлять 3-4 сантиметра. Если брюки имеют петельки для ремня – лучше, чтобы ремень на тебе был.

Ремень не должен быть ни слишком узким, ни слишком широким. Цвет – строго под ботинки и никак иначе. Если на тебе коричневые ботинки, нельзя надевать черный ремень, и наоборот. Ремень должен застегиваться примерно на третью дырочку. Если это – не так, ты ошибся с выбором его размера. Избегай огромных пряжек. Надписей по всей длине ремня быть не должно ни в коем случае. Допустимо лого производителя, но скромных размеров, на пряжке или, в виде тиснения, одного цвета с ремнем, между дырочками и концом ремня. Ремень не должен болтаться, но и не должен собирать пояс брюк в складки.

Рубашка, майка, свитер – что именно, зависит от ситуации. Все – чистое, без лишних складок. Цвет должен подходить ко всему остальному. Вообще, помни, что количество ярко выраженных цветов в твоей одежде не должно быть больше трех. Все должно быть твоего

размера – не слишком узким, если этого не требует фасон, и не слишком широким или длинным. Избегай вещей со слишком яркими лого производителей. Ты – мужик со своим стилем, а не ходячая реклама. Свитер с огромной вышивкой “VERSACE” выглядит гораздо хуже, чем более дешевый, но без такой вызывающей надписи. Ты, как бы, выставляешь напоказ свое благосостояние, а это – признак того, что для тебя самого это – круто и ты хочешь всем это показать. Такие понты – не для мачо. Поверь, разбирающийся человек с десяти метров отличит хорошую вещь от дешевки без всяких надписей и ценников. Хотя тебя и это волновать не должно. Ты одеваешься так, чтобы нравиться самому себе, а не чтобы показать всем, что ты можешь себе позволить это или то. Раз уж зашла речь про дорогие шмотки – всегда и во всем избегай подделок. Мало того, что такие вещи – дерьмо по определению, это – признак дурного вкуса. Настоящая одежда от какой-нибудь простой фирмы гораздо лучше подделки под Hugo Boss. Во всех отношениях. По определению. Подделка всегда выдает твоё желание казаться, а не быть. Ты сразу же становишься пошлым и банальным, как владелец «Москвича», наклеивший на решетку радиатора эмблему от Volvo. Никогда не уподобляйся таким людям, не будь вторичным ни в чем. И еще, запомни одну немаловажную деталь – свитер в брюки не заправляют!

Пиджак, если ты его носишь, должен гармонировать по цвету и фасону со всем остальным, и его карманы не должны быть набитыми всякими мелочами. Если тебе приходится таскать с собой кучу всякого барахла – разберись, насколько тебе все это нужно постоянно. Вполне может оказаться, что часть этих вещей совсем не обязательно носить с собой. Ты же не пьешь пиво всегда

и везде, так зачем тебе открывашка для бутылок в кармане? Нужен ли тебе огромный брелок для ключей, если он заставляет топорщиться твой карман? Нужны ли тебе вообще брелоки? Кому и что ты хочешь доказать, нося на ключах от машины кусок металла с надписью «Mercedes» или «Toyota»? Люди и так видят, на чем ты едешь, а все эти внешние проявления только указывают на то, что для тебя это – круто, а значит ты не крут сам по себе. Зачем тебе это надо? В общем, выбрасывай из карманов все лишнее. Если после этого они продолжают оттопыриваться – делать нечего. Тебе придется завести что-то вроде барсетки для всех этих мелочей. Да, это не так удобно, как держать все по карманам, но выглядеть ты будешь гораздо лучше. Возвращаясь к пиджаку – все этикетки снаружи должны быть спороты. Бирочка на рукаве пришита не для того, чтобы все видели, кто его сшил, а всего лишь для того, чтобы тебе легче было ориентироваться при его покупке в магазине. Вообще, на любой одежде, бирка, не пришитая по контуру, а прихваченная парой стежков предназначена для того, чтобы ты ее спорол сразу же после покупки. Распарывать или нет карманы пиджака, если они зашиты? Дело твое, на этот счет нет никаких строгих правил. Если ты носишь пиджак застегнутым, нижняя пуговица всегда должна быть расстегнута. Манжеты рубашки должны выглядывать из рукавов пиджака на полтора-два сантиметра. Галстук должен доходить до пряжки ремня, но не спускаться ниже ее. Цвет галстука, естественно, должен подходить ко всему остальному в твоём гардеробе. Зажим для галстука должен располагаться на такой высоте, чтобы его не было видно, когда пиджак застегнут. Мелочи? Да, но все в твоём имидже, да и вообще в жизни, складывается из таких мелочей.

Пальто, куртка, плащ должны быть однотонными, без огромных надписей на всю спину, если это – не одежда для активного отдыха.

Головной убор, если ты его носишь, должен подходить к твоему стилю, не выбиваться из общей картины, так же, как и шарф.

Часы не должны быть пластмассовыми или разноцветно-аляповатыми. На ремешке или на браслете – не так уж важно. Избегай чересчур массивных часов или чрезмерной позолоты. Вообще, часы – по сути, единственное нательное украшение мужчины, поэтому не жалей денег на это дело. По-хорошему, часы должны быть швейцарскими. Если тебе претит покупать часы за относительно большие деньги – есть недорогие варианты, типа Tissot. Не стоит впадать в крайности, покупая Swatch – это молодежная марка, она – не для тебя. Выглядит, конечно, заманчиво – настоящие швейцарские часы за 50 долларов, но это – не часы, если уж смотреть правде в глаза. На крайняк, можешь купить Citizen или Seiko. Это – брэнд, хоть и японские.

Очки, если ты их носишь, должны быть в хорошей оправе, которая тебя украшает, а не наоборот. Иногда я даже завидую людям с плохим зрением – бывают такие оправы, которые могут кардинально изменить имидж в лучшую сторону. Если носишь очки солнцезащитные – не стоит ходить в них внутри помещений и не надо разговаривать с девицей, не снимая очков. Опять-таки, очки должны тебя украшать, а не уродовать. Не забывай и о том, что любые наклейки со стекол нужно безжалостно отрывать, как бы круто ни поднимала тебя в собственных глазах огромная блямба «100% UV Protection» на весь глаз. Любые наклейки и защитные

пленки со всех вещей нужно снимать сразу же после покупки. Твой магнитофон не должна украшать треугольная бумажка «2000 Watt P.M.P.O.», а в углу телевизора не должно быть полиэтилена с надписью «It's a SONY!». Не уподобляйся папуасу, впадающему в священный трепет при виде связки разноцветных стеклянных шариков.

Цепи, перстни и прочие ювелирно-бижутерные дела тебя особо не украсят, и кучу девок ты себе таким образом не снимешь. Когда-то я носил бритую голову и огромную золотую цепь – меня, честно говоря, просто боялись, и особой заинтересованности со стороны девиц я к себе не замечал. Так, идет мимо какой-то бандит, ну и пусть себе идет, к чему нам лишние проблемы... Все эти побрякушки, опять-таки, показывают, что ты стремишься выставить напоказ свою крутость, а это – совсем не круто. Вынь из уха сережку – это тоже не придает тебе особой привлекательности. Так ты выглядишь великовозрастным пацаном, а не мужчиной. Был я в молодости и крутым неформалом – косуха, огромные серьги в ушах, руки в кольцах. Никакие девки никакими стаями за мною не бегали, если честно. В общем, оставь колечки, сережки и цепочки девочкам. У тебя, повторюсь, из нательных побрякушек должны быть только часы, и часы хорошие. Впрочем, если ты уже достиг небывалых высот в пикапе – можешь надеть обручальное кольцо и попробовать знакомиться с девочками в таком виде. Это сильно усложнит задачу, но, вероятно, поможет тебе сделать победы еще более приятными. Если тебе нравится работать по принципу «стоя, в лыжах и в гамаке» – вперед! ;]

Не пренебрегай парфюмом – от тебя должно хорошо пахнуть. Выбирай запахи, которые тебе нравятся,

которые подходят к твоему стилю в одежде, к мироощущению. Будь индивидуален в этом вопросе. Худший вариант – выбирать себе то, что наиболее популярно в текущем сезоне. Во многих магазинах есть своеобразные «топы» наиболее покупаемого парфюма. И я бы не сказал, что покупать номер один этого топа – лучшее решение. Ну, будешь ты пахнуть, как половина города, и что? Где твоя индивидуальность, зачем тебе быть таким, как все? Еще один мелкий совет – не стремись сэкономить, покупая огромные флаконы. Да, при разнице в цене в 20 процентов ты можешь получить пузырек чуть ли не в 2 раза больше, но поверь моему опыту – самый приятный для тебя запах за какое-то время успеваешь вусмерть надоесть, и 30-ти миллилитровой бутылочки вполне для этого хватит. Тебе нужна куча емкостей, наполовину заполненных запахами, от которых ты смертельно устал? То-то же. Кстати, не выставляй бутылочки с парфюмом на видное место в своей комнате – они ее не украсят, какие бы крутые названия на них не были написаны. И не обливай себя запахами с головы до пят. Ты не должен вызывать приступы удушья. Тебе может казаться, что от тебя недостаточно сильно пахнет, но девица учует запах за два метра, если не раньше. Так что, не превращайся в ходячую парфюмерную фабрику.

Еще очень немаловажный момент – нижнее белье. Многие тетки жалуются, что очень часто бывает так – встретишь мужика, одетого от и до. Ну прямо Джеймс Бонд в одном флаконе с мистером Рочистером. И все у него в порядке, все по высшему разряду, а как только дело доходит до постели, так выясняется, что герой-любовник носит под всем этим великолепием старые затертые ситцевые трусы с тремя заплатками и

голубую майку с надписью «Динамо». Не буду давать никаких советов о фасонах и расцветках – просто помни, что, оставшись в нижнем белье, ты должен оставаться таким же крутым мачо, как и в верхней одежде. Не надо наводить блеск в том, что видно сразу, и при этом не уделять внимания тому, что остается под покрывалами. Будь аккуратным и красивым во всем. Ты же делаешь это все для себя, в конце концов.

И напоследок: следи за тем, чтобы твое постельное белье тоже было чистым и аккуратным. Ни одной девочке не понравится ложиться в серо-грязную постель. А тебе самому-то нравится? То-то же.

ПОВЕДЕНИЕ И ВНЕШНИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ СУЩНОСТИ

Всегда и везде веди себя, как хозяин жизни. Это – залог твоего успеха. Как только ты это поймешь, ты реально станешь настоящим хозяином жизни. Никогда не смущайся, никогда не стесняйся, не теряйся и не тушуйся. Твою самоуверенность не может пробить ничто. Никогда не возмущайся поведением других людей. Можешь отпустить ироничное замечание вполголоса, если этого требует ситуация, но никогда не выходи из равновесия как внешне, так и внутренне. Ты всегда должен быть спокоен. И тогда твое спокойствие передастся девушке, идущей с тобою рядом. На улице темно и пустынно, а навстречу вам идет толпа злых гопников? Расправил плечи, поднял повыше голову, идешь в том же темпе, что и раньше, ты – сильный и спокойный. Это – твой район, твой город, твоя вселенная. Нет никаких гопников, есть просто прохожие. При таком раскладе никто даже не попытается на тебя

наехать. Что-то сказали вслед – уверенно и громко сохмил в ответ, и все дела. Если уж никак не избежать конфликта и реально начинается заваруха, из которой не удастся выйти грамотным разговором – дерись. Лови кайф от самого процесса драки и ничего не бойся. Ты – мужик, или кто? Видишь, что твои шансы равны абсолютному нулю и тебя просто убьют – беги. Не бойся показаться трусом, ты же ничего не боишься. И не вздумай потом за что-то оправдываться перед девочкой. Ты делаешь так, как хочешь, и не должен ничего объяснять. Девочке гораздо больше хочется лежать с тобой в одной постели, чем носить тебе на могилу цветы. Вообще никогда не оправдывайся за свои действия, поступки и слова. Не извиняйся, если ситуация того действительно не требует. Ты сам решаешь, что делаешь, ты всегда уверен в своих действиях и не перед кем не обязан извиняться.

С людьми будь любезен и предупредителен, но не лебези и не заискивай. Если кто-то намеренно ущемляет твое достоинство – сразу ставь его на место, но спокойно и без истерик. С девушками, кстати, надо тоже придерживаться этого правила. Никогда не бойся поставить на место девицу, которая начинает зарываться. Это только добавит тебе очков, показав ей, кто здесь хозяин и мастер церемоний. Запомни – любой женщине нужен мужик, который сильнее ее морально и физически. Самая эмансипированная феминистка в глубине души мечтает иметь такого мужика, которому можно было бы уткнуться в плечо и почувствовать себя защищенной от всего на свете. Ни одна девушка еще не ушла от меня, когда я на попытку наехать отвечал ей ответной любезностью. Наоборот, у них начинали светиться глаза от счастья, и они немедленно требовали

бурного секса. Но никогда не унижай людей почем зря, не издевайся над ними – этим ты показываешь свою слабость. Никогда не подтрунивай над слабыми, не обижай животных, не презирай бедных. Ты – крутой мужик, и никому не дашь спуска, в случае чего, но тебе не доставляет никакого удовольствия сам процесс. Примерно такими идеями ты должен проникнуться. Научись одновременно быть выше толпы и любить людей. Это не так уж сложно, если ты поймешь, что в каждом человеке есть что-то светлое и позитивное. И как только ты этому научишься, люди станут тебя любить в ответ. Зачем тебе все это надо? Так ведь и женщины тоже начнут тебя любить, и весь пикап для тебя превратится в сущий рай – выбрал себе девицу, показал ей, насколько ты хорош, причем без всяких напрягов (ведь ты не играешь спектакль, а на самом деле такой), и все дела. Бери ее и веди к себе в постель. И она будет с тобой так долго, как только ты захочешь, и будет счастлива безмерно.

Как можно реже используй в разговоре с девушкой слова «спасибо», «прошу», и «пожалуйста». Это совсем не сделает тебя грубым или невоспитанным, как может показаться, если ты будешь сочетать это правило с хорошими манерами. Никогда не обижайся. Вообще никогда. Тебя просто невозможно обидеть или расстроить. Тебя нельзя даже разозлить – на любые попытки наезда ты отвечаешь тем же, но очень спокойно, с прямым взглядом в глаза и обязательной улыбкой. Вообще, прямой взгляд в глаза в сочетании с улыбкой – очень мощная штука. Женщины не могут устоять против этого дела. Любые наезды после этого, как правило, заканчиваются. На некоторое время, после чего она опять попробует наехать. А делать она это

обязательно будет. Любая, самая милая, девочка, через некоторое время после знакомства, начнет на тебя аккуратно давить, прощупывая тебя на предмет того, насколько она может управлять тобой. Это заложено в их природе и ты должен быть к этому готов. И как только это начнется, ты должен сразу же начать показывать, кто из вас двоих ведет счет в этой игре, кто находится сверху, а кто – снизу. И сверху всегда должен быть ты. Даже когда девица сидит на тебе в постели и скачет, как бешеная, ты должен владеть ситуацией и вести игру не по ее, а по своим правилам. Никогда не давай ей манипулировать собой, своими поступками, чувствами и эмоциями. И если где-то дал слабину – немедленно выправляй ситуацию. После каждой вашей встречи у нее должно оставаться ощущение того, что ты умнее, сильнее и выше ее. Не того, что она слабая дура, а того, что она – лучшая девушка на свете, но с ней мужик, который достоин ее во всех отношениях и слегка превосходит по всем параметрам. А поэтому ты не должен особо интересоваться ее мнением, если хочешь что-то сделать. Никогда не спрашивай «Тебе удобно? Ты не устала? Тебе не скучно?». Ты должен уметь видеть, удобно ли ей и не скучно ли. И без лишних комментариев делать так, чтобы было удобно. Но удобно при этом должно быть, в первую очередь, тебе самому. Если девица хочет чего-то, что тебя явно напрягает – не делай этого. Обойдется, перебьется, не развалится. И никуда от тебя не уйдет, поверь, пока ты сам этого не захочешь. Вообще, никогда не бойся сказать «Нет! Я не хочу». Ты – мужик, и тебе решать, что делать, а не ей. В то же время, не дави на нее явно. Если она говорит тебе, что чего-то не хочет, и ты видишь, что это – на самом деле так, не надо ее насиловать. Это просто покажет

твою упертость и желание показать себя крутым, а не то, что ты крут на самом деле. Если тебе действительно надо то, чего она не хочет делать – сделай так, чтобы она сама этого захотела. Как? Научись! Не все же тебе подносить на блюдечке. Будь гибче, будь умнее, и у тебя все получится. Только умей отличить настоящее «нет» от такого, которое означает «я не уверена». Научись видеть выражение глаз, слышать интонации голоса, чувствовать ее невербальные проявления.

Научись хорошим манерам. Ты ведь перечитал массу литературы на эту тему в своей жизни, но вот усвоил ли все, или большую часть пропустил мимо ушей? Я уверен, что ты знаешь, в какой руке надо держать нож, а в какой – вилку, но вот всегда ли ты подаешь руку женщине, выходя из автобуса? Подаешь? А если вслед за твоей девушкой выходят еще три особи женского пола, причем совсем не обязательно – молодые и привлекательные? Тоже подаешь руку? Молодец! Из тебя обязательно выйдет толк. Нет? Очень зря. Такие вещи должны делаться автоматически.

Входя куда-то, открой девушке дверь и пропусти ее вперед. Только не в темный подъезд или лифт – в потенциально опасные места первым должен входить ты сам. На лестнице всегда иди ниже девушки, чтобы успеть поймать ее в свои объятия, если она оступится. Что делать, если у тебя не получается всегда открывать перед ней двери? Постарайся делать так, чтобы получалось, но если вдруг выходит так, что она делает это сама – не напрягайся и не бери в голову. Ничего страшного не произошло. Открыла и открыла. Мелкие исключения не отменяют правил. Ну и, естественно, если случилось так, что у дамы с собой какая-то поклажа

кроме сумочки или цветка, то ты догадываешься, кто должен все это нести?

Если ты встречаешь ее на машине – выйди и открой перед ней дверь машины, только сделай это до того, как она подойдет и возьмется за ручку. Если вы вместе подходите к машине – я надеюсь, ты уже понял, что ты должен сделать до того, как сам пойдешь садиться внутрь? Даже если за рулем она – сначала усади ее, а потом влезай в машину сам. Когда ты ее привез куда-то – если она выходит сама, а не ждет, пока ты вылезешь, обойдешь машину и откроешь ей дверь – пусть выходит. Ты – молодой человек с манерами, но не заморачивающийся на них до такой степени, чтобы переживать по этому поводу. Когда я отвожу девушку домой, я не выскакиваю из машины, чтобы распахнуть ей дверь. Она просто сама выходит, попрощавшись, и это не делает меня невоспитанным хамом. Кстати, раз уж зашел разговор о машине – твоя машина должна соответствовать твоему общему облику и стилю. Ты же ходишь в чистой одежде, так и твоя машина должна быть, прежде всего, чистой. Не только внутри, но и снаружи. На улице слякоть, и машина за два дня становится снова грязной? Отмазка не принимается. Найди дешевую мойку, мой машину сам, но сажать девочку в машину цвета «грязный поросенок» ты не должен. А в первую очередь, не должен сам на такой ездить. Не стоит клеить на машину всякие наклейки и дополнительные шильдики – ты опять пытаешься выглядеть «круто». Это – не наш стиль. В салоне тоже никаких наклеек, никаких ароматизаторов воздуха (кто-то правильно заметил, что лимоном должен пахнуть лимон, апельсином – апельсин, а машина должна пахнуть машиной), никаких мягких игрушек и сувениров,

мешающих обзорности. И уж точно никаких календариков с голыми тетками. Не только в машине, кстати, но и вообще нигде не надо иметь картинок и плакатов с изображениями соблазнительных красоток – это показывает твою озабоченность, а значит – обделенность. Оно тебе надо? Машина, само собой, должна быть в полном порядке технически. Ты же не хочешь, везя девицу к себе домой, вдруг оказаться в ситуации, когда у тебя отвалился глушитель или отломилось колесо? Так сделай все, чтобы свести риск такой ситуации к минимуму. Научись хорошо водить машину, делай это уверенно и спокойно, и не надо рвать, как угорелый, с каждого перекрестка – ни одной девочке не понравится при торможении повисать на ремне, а при трогании с места биться головой об подголовник. Иногда можно устроить какие-то экстремальные гонки, но только в том случае, если ситуация действительно к этому располагает, и ты уверен, что твоей спутнице это понравится. А посему, повторяю, научись хорошо водить машину в любых ситуациях. Пьяным за руль не садись – тебе может показаться, что это круто для девицы, но на самом деле они этого не любят. С какой стати ей должно нравиться подвергать свою жизнь опасности, садясь в машину к пьяному водителю?

Когда дама приезжает к тебе на такси – не надо делать так, чтобы она расплачивалась с водителем, а ты ждал ее у себя дома и потом отдавал деньги уже ей. Спустись вниз и сам расплатись с водителем. Если ты отправляешь ее на такси от себя – усади ее в машину и спроси у водителя, сколько будет стоить поездка. Расплатись с ним сразу, а не давай деньги на такси своей пассии. Все эти мелочи делают тебя галантным кавалером.

Если ты идешь с девочкой в заведение общепита, придерживайся банальных правил этикета. Все достаточно просто, все все знают, но нифига не соблюдают. Я тут на днях провел исследование – в течение двух часов сидел в кафе и наблюдал за входящими парами. Все шли по стандартному алгоритму. Молодой, или не очень, человек с дамой заходит в кафе, они вдвоем подходят к кассе, покупают что-то попить или выпить, мужик платит, они оба идут к столику, дальше – в лучшем случае, мужик идет к вешалке, там раздевается, потом возвращается, берет одежду дамы и несет ее к вешалке. В худшем – они просто кладут свои пальто или куртки на кресла рядом. При этом большинство наблюдаемых было весьма элегантно и со вкусом одето, очень ухоженно и так далее. Причем, девушки явно не замечали, что что-то идет не так, как надо. А теперь представь себе, какой мощный разрыв шаблона ты устраиваешь своей спутнице, когда ведешь ее куда-то и действуешь не по этой схеме, а так, как надо делать на самом деле? Не знаешь, как надо? Слушай сюда. Всегда и со всеми дамами делай так: вы входите вместе, ты уверенно ведешь ее к столику, за который хочешь сесть, помогаешь ей снять верхнюю одежду, отодвигаешь для нее стул от стола, несешь ее одежду к вешалке, вешаешь, там же раздеваешься сам, возвращаешься к даме, при необходимости – с меню, интересуешься тем, что она будет есть или пить, если она говорит «не знаю», предлагаешь пару вариантов, если все еще не знает – оповещаешь ее о том, что ты ей принесешь. Если ее этот вариант не устраивает, она тут же предложит альтернативу сама. Потом идешь к кассе, покупаешь все, и приносишь к столику. Если за раз все не унести – несешь сначала ей, и уже потом – себе. Если

несешь двоим сразу – сначала ставишь перед ней то, что нужно, и уже потом опускаешь на столик свое. После этого садишься и ведешь приятную беседу. Вот так все просто. И очень редко встречается в реальной жизни. И когда женщина получает такое обращение, она сразу же записывает в твой актив несколько лишних очков. Только не суетись при этом, и не особо интересуйся, насколько ей удобно и нравится. Помни о том, что ты – хозяин ситуации, и делаешь то, что хочешь. Просто сделай так, чтобы ей было удобно и нравилось.

Если дама курит – не забывай вовремя чиркать зажигалкой, чтобы прикурить ей сигарету. Если не курит – старайся не курить при ней, за исключением случаев, когда она сама громогласно заявляет, что табачный дым ее не беспокоит. Если ты не куришь – совсем хорошо. От тебя не будет вонять табаком, а твоя одежда не будет усыпана крошками пепла. Курение никоим образом не делает тебя круче, если это – не сигара под коньячок в подходящей обстановке. Хотя, большинство теток не переносят дыма от сигар – уж слишком он ядреный. Добавлю пару мелких моментов: если ты планируешь выпить с дамой пару чашек кофе и съесть мороженое – не веди ее в ресторан. В ресторан ходят есть. Для кофепитий есть кафе и бары, и они ничем не хуже.

И еще – в некоторых ресторанах особо ретивый швейцар или гардеробщик может ринуться снимать с твоей спутницы пальто – аккуратно и вежливо не дай ему это сделать. Сними с нее пальто сам, а уже потом отдай его прислуге. То же самое касается обратного процесса. Эта женщина – с тобой, и раздевать-одевать ее тебе.

Кстати, раз уж заговорили о вещах, имеющих отношение к еде: не ешь из консервных банок и не пей

из бутылок. Переложил из банки в тарелку, перелей из бутылки в стакан. Не смотри на мужиков из рекламы, которые хлещут колу из горла. Научись уважать себя и делать все красиво. Бывают ситуации, когда получается пить только из бутылки – в этом случае особо не заморачивайся и пей так, как пьется, но если есть возможность пить из стакана – делай так. Даже если ты сидишь один дома. В тебе все должно быть настоящим, а не напоказ.

Научись хорошо делать все, чему можешь научиться. Вспомни, что должен уметь делать настоящий мужик, и попробуй освоить максимальное количество вещей из этого списка.

Научись неплохо играть во всякие народные игры, вроде бильярда и боулинга. Кстати, о бильярде – не играй на дешевых маленьких жетонных столах в пул. Это – не бильярд, а что-то вроде фальшивых елочных игрушек. С виду, как настоящий, а удовольствия никакого. Мужик должен играть по-взрослому, на нормальных полноразмерных столах.

Научись управлять максимально возможным количеством транспортных средств, в диапазоне от лошади до самолета. Сколько сможешь, чем больше – тем лучше. Научись плавать, если не умеешь. Научись танцевать классические и современные танцы. Научись разбираться в винах и коньяках. Вообще, привыкай пить хорошие напитки. Пиво может быть в кайф в мужской компании под воблу, но по жизни гораздо приятнее пить напитки благородные. К тому же, пивной запах – не совсем то, чем ты должен благоухать. Многие советуют начинать знакомство с девицами после пары бутылочек пива – я бы на твоём месте не стал их слушать. Если уж

тебе так необходимо что-то принять на грудь для настроения – выпей пару рюмок хорошего коньяка. По крайней мере, ты не будешь после этого громко рыгать, и пахнуть от тебя будет несколько лучше. Вообще, не пей слишком много, и уж тем более не напивайся вдрызг при даме. Научись хорошо разбираться в автомобилях, обращаться с оружием, хорошо стрелять. В общем, умей играть в мужские игры. Во-первых, это чертовски интересно само по себе, а во-вторых – женщины ох, как любят настоящих мужиков, умеющих в эти игры играть. Рыбалка и футбол им уже набили оскомину, а вот более редкие штуки, начиная с охоты и заканчивая прыжками с парашюта, приятно выделяют тебя из толпы. К тому же, ты сможешь поддерживать разговор на массу разноразличных тем, с тобой будет очень интересно.

Слушай много и разной музыки. Научись в ней хорошо разбираться. Много читай, старайся запоминать прочитанное, не пренебрегай классикой и поэзией. Девушки обожают стихи. Начиная с «Евгения Онегина» и заканчивая матерными частушками. Стихи, рассказы, сказки. Прочел что-то прикольное – постарайся запомнить, чтобы ввернуть при случае. Примерно так же, как ты делаешь с анекдотами. Сложно? Тренируй память. Вообще, тренируй память. Старайся всегда сразу запоминать имена, фамилии, номера машин и мелкие подробности. Будь внимателен к окружающему миру, подмечай мелочи, и ты всегда сможешь уверенно управлять им.

Относись ко всему со здоровой долей юмора. Шути там, где твои шутки уместны. Не превращайся в зануду. Ты должен сочетать в себе все то, что я описал выше, и некоторую долю раздолбайства. То есть, с одной стороны ты – принц Чарльз, а с другой – немножко хулиган и без

царя в голове. Такое сладко-горькое, и очень загадочное, сочетание. На тебя можно положиться в главном, но ты абсолютно непредсказуем в мелочах. В тебе должна быть загадка. Никогда не открывайся перед женщиной до конца, никогда не давай ей повода думать, что она знает тебя от и до.

И не вздумай когда-либо жаловаться ей на жизнь или других людей. У тебя всегда все замечательно и лучше всех. Ты должен излучать жизненную энергию. Если чувствуешь, что устал и не в форме – лучше вообще отмени свидание, чем идти в таком виде. Когда ты идешь на встречу, весь в черных думах и складках на лбу, это еще хуже, чем явиться в грязной и мятой одежде. Ты передашь свой настрой девушке и оставишь о себе самое тягостное впечатление. Запомни навсегда: у тебя в жизни все отлично. Когда ты сумеешь проникнуться этой идеей, то поймешь, что так оно и есть на самом деле. И женщины к тебе потянутся сами – они ой, как чувствуют успешных мужиков, и хотят быть именно с такими.

Ни при каких обстоятельствах не говори с ней о деньгах, если она сама не провоцирует тебя на такие разговоры. Деньги для тебя не важны. Да, хорошо, когда они есть. Да, еще лучше, когда их много, но ты об этом как-то не задумывался. Ты работаешь не ради денег, а просто потому, что тебе в кайф твоя работа. Вообще, все, чем ты занимаешься, тебе в кайф. А деньги – тема скучная и неинтересная, тебя не особо волнующая. Пусть это волнует тех, у кого с ними проблемы. У тебя же по жизни нет вообще никаких проблем. Ты едешь на старой машине? Что с того? Ты любишь свою машину, тебе приятно на ней ездить. Тебе вообще все приятно и все в кайф в твоей жизни. Ты успешен, тебе хорошо и

интересно живется. Ты рано облысел? Тебе в кайф ходить лысым, и все тут. И так далее, все в том же духе.

Не забывай еще и о таких важных вещах, как осанка, походка и поза. Ты должен держать голову высоко, не сутулиться. Стесняешься большого роста? Тут нечего стесняться, большинство мужиков тебе втайне завидуют. Не секрет, что женщине подспудно хочется иметь мужчину, который выше ее ростом, так что тебе очень повезло – ты можешь спокойно снимать девочек со сверхдлинными ногами, которые страдают от того, что вокруг них снуют недомерки. Покажи всем, насколько ты высок, выпрямись. Это – достоинство, а не недостаток. Плечи расправь, ногами не шаркай, иди так, как должен идти хозяин жизни – спокойно и с чувством собственного достоинства. На лице всегда выражение довольства собой и гармонии с окружающим миром. И тень легкой полуулыбки, которая всегда готова материализоваться в широкую открытую улыбку, если ты видишь человека, которому хочешь улыбнуться, будь то старый знакомый или девочка, которая тебе понравилась.

В статичном положении твоя поза тоже должна излучать уверенность в себе и расположение к окружающему миру. Не надо переплетать руки и ноги в тугие узлы – этим ты закрываешься от реальности. Не держи руки у лица, не три глаза, не прикрывай рот во время разговора, не чеши нос или голову. Все это – проявления неуверенности в себе. Поза должна быть естественной и непринужденной. При разговоре смотри на собеседника, а не в сторону, но не буравь его взглядом насквозь, если ситуация того не требует. Сделай так, чтобы люди чувствовали себя комфортно, общаясь с тобой. Проследи за тем, как звучит твой голос. Говори достаточно внятно и разборчиво, но не кричи.

Женщинам нравится, когда мужик говорит отчетливо, но мягко, низким голосом. И не забывай почаще улыбаться. Но не превращайся при этом в Гуимплена. Всего должно быть столько, сколько нужно, а не сверх меры. Умей быть и серьезным тоже. В общем, работай над этими моментами, не пускай свой внешний вид на самотек, и у тебя все получится.

НАСТРОЕНИЕ

Тут все просто, и обо всем этом я уже писал выше. Ты должен постоянно быть в хорошем настроении, должен всегда чувствовать себя интересным и привлекательным. У тебя всегда и везде должен быть включен внутренний тумблер упоения жизнью. Тебя должно переть, плющить и втыкать. Как если бы ты выпил пару рюмочек коньяка, о которых я писал выше. Только научись вызывать и поддерживать это настроение безо всяких стимуляторов. Если не можешь – поставь себе якорь на это дело. Процесс описывать не буду, об этом достаточно написано прямо здесь на сайте. И когда ты будешь в таком настроении, окружающие будут это чувствовать, и ты будешь им интересен. Постарайся вообще всегда и везде быть в хорошем настроении, и люди сами к тебе потянутся, включая симпатичных девиц. Дорого одетый красивый мужик с лицом типа «не влезай, убьет!» гораздо менее интересен для них, чем обычный парень, от которого исходят волны дружелюбия и радости. После того, как я стал по жизни пребывать в состоянии упоения происходящим, со мной неизменно стали заигрывать официантки, продавщицы, секретарши и парикмахерши. Когда я подхожу к стойке или кассе, я сразу замечаю, как они внутренне собираются, поправляют прически и начинают еле заметно

улыбаться. Не ленись в таком случае приветливо улыбнуться девочке и сказать пару приветливых фраз, даже если не собираешься иметь с ней никаких отношений. Таким образом ты привыкаешь легко и свободно общаться с людьми, заводишь массу шапочных знакомых и не перестаешь ощущать свою, все возрастающую, привлекательность. Главное в твоём настроении – ты знаешь, что можешь все, чего захочешь. Ты настроен на победу и успех. Ты – мужик в самом расцвете сил и фантастической форме. Ты нужен им гораздо больше, чем они нужны тебе. Весь мир – твой.

ЗНАКОМСТВО

Ты уже сгораешь от нетерпения, наскоро пролистав предыдущие абзацы, и хочешь спросить, как же знакомиться с девицами. Не торопись. Внимательно осмысли все, что написано выше, и если ты будешь делать так, как написано, хотя бы на три четверти – сам процесс знакомства не вызовет у тебя никаких затруднений по той простой причине, что большинство одиноких, и не совсем, особой женского пола будут сами хотеть, чтобы ты подошел к ним и познакомился. Тут есть два пути – можно оставаться таким, как ты есть, и действовать методом перебора, знакомясь постоянно с кучей девок, и все время полагаться на всякие хитрые техники из НЛП, психологии и гипноза, а можно стать таким, чтобы девки сами на тебя прыгали, не пренебрегая, впрочем, и НЛП со всеми вытекающими. Лично мне больше импонирует второй подход. Ладно, к теме: очень многие меня спрашивают, где и когда надо знакомиться. Ответ прост, как все гениальное – везде и всегда. Где бы ты ни был, ты должен постоянно сканировать публику на предмет девушки своей мечты.

Только не забывай, что если ты уже с девушкой, с которой хочешь иметь или имеешь отношения, все остальные, даже самые сногшибательные, для тебя в данный момент не существуют, как объекты сексуальных притязаний.

Многие пионеры собираются стаями и идут на пикап. Это говорит только о том, что они неудовлетворенны и неуверены. Не надо куда-то идти с твердой целью снять девку. Если ты научишься все делать правильно, тебе будет с лихвой хватать тех, что попадают тебе на каждом шагу – в автобусе, на улице, в банке, в поликлинике, на вечеринках, в барах и местах для активного отдыха. Просто, где бы ты ни был – если видишь девочку, которую однозначно хочешь, то надо быстренько выяснить, одна она или с кавалером и нет ли у нее на пальце, часом, обручального кольца. Кстати, не советую особо концентрироваться на замужних, если только женщина не представляет собой все то, что ты искал всю жизнь. А таких, в общем-то, почти не бывает. С замужними тетками геморроя несравнимо больше, временем своим они распорядиться могут постольку, поскольку, да и в половине случаев, если не больше, они еще и с детьми. Так что, подумай, надо ли оно тебе? Хотя, бывает всякое. Случалось, из-за меня и мужей бросали, причем безо всякого давления с моей стороны. Но в общем случае, концентрируйся на девицах без обручального кольца на пальце. И если ты видишь, что девочка не при кавалере (умей визуально отличать «ее парня» от «просто друзей»), то тебе надо просто подойти и заговорить с ней под любым предлогом. Только не надо просить у нее разрешения с ней познакомиться. Просто подходи и делай, как ты делаешь все остальное. Заговори о чем угодно, лучше – о чем-то, о чем будет

естественно говорить в данном месте и в данной ситуации. Если задаешь вопрос, формулируй его так, чтобы получить положительный ответ. Избегай вопросов, содержащих частицу «не». Формулируй вопрос так, чтобы он уже содержал готовый ответ, причем тот, который тебе нужен. «Ты не хочешь выпить со мной чашечку кофе?» – неправильный вариант, ибо ты сам подсказываешь ей ответ «Не хочу». Перед тем, как подойти, постарайся сделать так, чтобы она тебя заметила, и отследи ее реакцию на себя. Если она начинает вести себя не совсем так, как вела до того, поправляет волосы, или начинает легонечко улыбаться, смотря в другую сторону, и отслеживает тебя боковым взглядом – ты ее заинтересовал. Помнится, Огурцов, кажется, когда-то очень хорошо сказал: «Если я начинаю задумываться о том, а не хочет ли девушка привлечь мое внимание, это значит, что она уже делает все, чтобы я ее заметил». Если же девочка начинает смотреть прямо на тебя и улыбаться – сразу иди навстречу с любой фразой. Ты ее очень нравишься, и она боится, что ты уйдешь, не подойдя к ней. Так действуй, и не тормози. Думаешь, зачем я убил кучу времени, вдалбливая тебе то, каким ты должен быть? Для того, чтобы невероятно облегчить тебе работу, дружище. Когда ты станешь таким, как я написал, тебя будут отшивать с ходу очень редко, если только ты не будешь подходить с полностью идиотскими фразами, хотя в том случае, когда девица сама на тебя призывно смотрит, она может проглотить от тебя любой бред, и не поморщиться. Но не особо надейся на это, и постарайся быть оригинальным, а главное – естественным и уверенным в себе. Я уже писал о том, что ты должен заранее предусмотреть варианты ее дальнейшего поведения и разработать для себя

стратегию дальнейших действий для каждого случая. И никогда не тормози. Подходи при первой возможности. Это когда ты станешь реальным гуру, то сможешь делать все так, как захочешь, одеваться, как душа пожелает, говорить, что угодно, и снимать девок стаями, продолжая при этом ковыряться в носу большим пальцем ноги. Ты уже – великий гуру? Мне приятно, что ты дочитал до этого места, хотя я пишу не для тебя, а для тех, кто очень хочет, но пока не может стать таким, как ты. В общем, продолжаю. Подходи сразу и без особых колебаний, включив на максимум свой тумблер уверенности в себе и хорошего настроения. Вводная фраза не так уж и важна сама по себе. Как-то я снял девочку в боулинг клубе, подсмотрев ее имя на аппарате у дорожки, и не найдя ничего лучшего, чем сказать: «Оля, ты меня совсем не помнишь?». Как впоследствии выяснилось, ее и звали-то совсем иначе, но у меня все получилось, невзирая на банальность шаблона. Почему? Да потому, что она меня уже заметила до этого, видела, что я смотрю на нее, и тоже заинтересовалась мной. Так что, я ее тут же увел в кафе, где мы мило проболтали полчаса, и она сама записала мне свой телефон, а на следующем свидании мы мило болтали уже в моей постели, к обоюдному удовольствию.

После того, как ты подошел и завязал беседу, попытайся эту беседу сразу же продолжить, если располагаешь временем, и она тоже не торопится. Чем дольше и интереснее вы общаетесь, тем быстрее у тебя все получится впоследствии, и тем больше у тебя шансов получить номер ее телефона. Может даже оказаться так, что ты будешь с ней спать прямо сегодня, если сумеешь быть очень интересным и достаточно сильно рвануть ей крышу. В любом случае, в конце

разговора не забудь взять номер ее телефона – ведь ты подошел не для того, чтобы мило поболтать, а для того, чтобы продолжить это знакомство и затащить ее к себе в постель, если только ты не потерял к ней интерес уже в процессе знакомства, а бывает и такое. Если она дает тебе свой номер – полдела уже сделано. Если дает сразу два телефона (сотовый и домашний, домашний и рабочий), то она очень хочет, чтобы ты позвонил. Если не дает номера, но предлагает тебе дать свой – не особо раскатывай губу. Скорее всего, ты ей не особо понравился, и она никогда тебе не позвонит, хотя шанс остается. В таком случае лучше дай ей свою визитную карточку – их обычно не выбрасывают, а оставляют на всякий случай. Глядишь, когда-нибудь твоя карточка и превратится в выигрышный лотерейный билетик. Иногда, на твой вопрос о ее номере телефона девочка будет спрашивать «А ты уверен, что это нужно?» или что-то в этом роде. Не пугайся таких вопросов – скорее всего, ты заинтересовал ее, и она просто проверяет, насколько это для тебя серьезно, или не очень уверена сама. В таком случае ты должен без колебаний ответить, что уверен, и посмотреть на нее серьезным взглядом. Ты должен показать себя высокоранговым мачо, а не сомневающимся подростком, и она в 99-ти процентов случаев примет твой ранг, как более высокий, и даст свой номер.

ПЕРВОЕ СВИДАНИЕ

Первым свиданием условно назовем тот момент, когда вы сидите и общаетесь, узнавая друг друга получше. На этот процесс обычно уходит от двух до пяти часов, хотя бывают и исключения. Это может быть сразу после знакомства, если ты ее достаточно сильно

заинтересовал, и вы располагаете временем, или после твоего первого звонка ей. О звонках: звони примерно на третий-пятый день после знакомства, в общем случае, если вы при первой встрече не договорились о том, когда увидите снова. Она должна слегка понервничать, думая о том, позвонишь ли ты вообще. Слишком сильно тоже не затягивай – девочка может остынуть. При звонке ты должен ей предложить встретиться в конкретное время, а не предоставлять ей выбор времени. Если время ей не подходит, спроси, когда ей будет удобнее. В крайнем случае, договоритесь созвониться еще раз – в моей практике как-то попалась довольно занятая девочка, которую удалось вытащить на первое свидание только через две недели после знакомства, а на второе – еще через две или три недели, что не помешало мне ее на втором же и трахнуть. Так оно дальше и выходило – встреча раз в две-три недели с редкими перезвонками в промежутках и неизменным сексом в финале. Так что, не все и не всегда укладывается в шаблоны, помни и об этом. Все бывает. Бывало и так, что я звонил на следующий же день и сразу же тащил к себе домой, когда чувствовал, что так надо. Но в общем случае – через 3-5 дней. И чем больше ты ей понравился, тем большую выдерживай паузу. Она думает о тебе, и это работает на тебя. Во время телефонного разговора будь лаконичным – нечего болтать по полчаса, ты гораздо лучше сможешь ее обработать при личной встрече, чем по телефону. Обычно мой телефонный разговор с девушкой занимает не более минуты – этого вполне достаточно, чтобы договориться о встрече.

На первом свидании крепко рвать крышу совсем не обязательно. Ты просто должен втереться в доверие, вызвать к себе симпатию и показать заинтересованность

девицей. Веди ее в очень приятное местечко, вроде бара или кафе, обязательно не затасканное, чтобы она слегка прибалдела, и разговаривай, разговаривай, разговаривай. Обо всем на свете, о жизни, о родителях, об учебе, о чем угодно. Как правило, они – большие любительницы потрепать языком, так что твое дело – просто слушать, изредка задавая вопросы и вставляя мелкие комментарии. Проще не бывает! Но не давай разговору повиснуть, при любой паузе дольше двух-трех секунд придумывай новую тему. Бывает и такое, что из девочки слова клещами не вытянешь – не комплексуй и мели языком сам, не забывая задавать ей вопросы о том, что она сама думает по этому поводу, или как у нее было то-то и то-то. Возможно, она просто интраверт-меланхолик, и не слишком общительна, но это совсем не значит, что ты не можешь ее очаровать. Просто она привыкла по жизни больше молчать и слушать, а не говорить. Бери инициативу в свои руки и сделай так, чтобы ей было интересно тебя слушать. Не слишком себя хвали, но и не принижай своих достоинств. Отпусти ей пару-тройку легких комплиментов, но не таких, которые заставят ее смутиться.

На этом этапе обязательно используй подстройку под ее позу, жесты, мимику. Отследи слова-паразиты в ее языке, и пару раз, как бы между прочим, используй их сам, но не переборщи с этим. Если умеешь – подстройся под ее дыхание, создай раппорт. В общем, всеми силами старайся понравиться как можно больше и создать ощущение того, что ей с тобой очень комфортно. Внутренне сконцентрируйся на том, что тебе в ней нравится, и балдей от этого. Она обязательно почувствует, что тебе с ней хорошо, а люди уж так устроены, что им хорошо с теми, кому они нравятся.

Еще – частенько девочки, особенно малолетки на первом или втором свидании начнут тебе что-то провешивать про своего друга. Слушай, улыбайся, поддакивай, но не бери в голову никаких бойфрендов. И уж тем более не проявляй внешне никакого беспокойства. Просто слушай и улыбайся. Тебя не должны волновать никакие ее друзья, мужья и сожители. В конце концов, она же здесь и сейчас сидит с тобой, а не с ними. А значит – ты для нее в данный момент интереснее. Вот и пользуйся этим.

Когда почувствуешь, что уже пора заканчивать свидание – немедленно предлагай ей уйти отсюда. Отвези ее домой и скажи напоследок, что обязательно позвонишь. Не приставай ни с какими поцелуями, если не уверен, что девочка этого хочет прямо сейчас. Просто вежливо попрощайся. Она обязательно поблагодарит тебя за хороший вечер – не спеши рассыпаться в ответных благодарностях, просто скажи, что тебе тоже было очень приятно.

Если чувствуешь, что девочка от тебя балдеет, действуй по ситуации: возможно, ее уже можно везти к себе домой и тащить в постель, но тут ты должен быть четко уверен в том, что ей этого хочется, иначе можешь все испортить. Если не уверен до конца, то лучше, отвозя ее домой, если погода располагает, заехать в какое-нибудь приятное место на природе буквально на пару минут и рвануть ей крышу таким необычным финалом. Вот тут можешь аккуратно взять ее за руку и так дойти обратно до машины или автобусной остановки и даже попытаться поцеловать. Но будь очень осторожен – все пока еще очень хрупко и в этот момент ты, как никогда, можешь обломаться и спугнуть ее навсегда. Не спеши, когда это не нужно. Будь спокоен. В общем,

действуй по ситуации, иначе зачем тебе голова на плечах.

ВТОРОЕ СВИДАНИЕ

После первого свидания опять стоит выдержать паузу денька в три, прежде чем позвонить ей снова. Пусть переварит все приятное, что у нее было с тобой в первый раз, пусть думает о тебе и переживает, позвонишь ли ты вообще. Время опять работает на тебя.

Стиль разговора при втором звонке – не «давай встретимся и пойдем куда-нибудь сходим приятно провести время», а «я очень хочу тебя видеть сегодня». Ты, во-первых, демонстрируешь свой высокий ранг заявлением типа «я хочу!», а во-вторых, даешь ей понять, что ты – не просто приятель, а имеешь какие-то намерения более серьезного характера. Если на первом свидании ты нигде не напортачил, она очень и очень вряд ли откажется снова с тобой встретиться. И тут уже действуй по новому сценарию – никаких баров и кафе. Ты везешь ее в очень красивое или необычное место, либо на очень нестандартное мероприятие, но ненадолго, в общем, крепко рвешь ей крышу, а потом – к себе домой. Под любым предлогом: посмотреть хороший фильм, показать коллекцию персидских ковров, погреться. Что угодно. Оптимальным обычно является совместный просмотр фильма под бутылочку хорошего вина / шампанского (ты, конечно, помнишь о том, что сначала надо наливать и подавать бокал даме, а уже потом – себе, и не забывать вовремя наполнять ее бокал). Во-первых, алкоголь в легких дозах поможет ей чувствовать себя более раскованно (тебе же, я надеюсь, для этого уже не надо никакого алкоголя), а во-вторых, у тебя будет достаточно времени создать устойчивый

раппорт, подстроившись под ее позу, движения, дыхание. Желательно, чтобы фильм был еще и про красивую любовь – девки страсть, как любят это дело, и сразу же начинают примерять все эти чувства на себя, а тут, как раз кстати, есть ты, как единственная, да еще и чертовски привлекательная, особь мужского пола. Можешь, как бы невзначай, начать к ней прикасаться, легонько поглаживая по спине (чертовски эрогенная зона, если ты не знал) или по ладонке. Взять за руку, кстати, – очень хороший вариант. В данной ситуации это не выглядит грубым покушением на жизненное пространство, и ты можешь очень хорошо отследить ее реакцию. Если она начинает, хотя бы очень слабо, отвечать на это какими-то ответными движениями – уж целовать-то ты ее сегодня будешь точно, а в большей части случаев – не только целовать. Естественно, что бы вы ни делали, вы будете как-то общаться. Вот тут-то и действуй. Не пропусти момент, когда пора перейти к решительным телодвижениям. Если в какой-то момент ты чувствуешь, что уже можно попытаться ее поцеловать – не тормози и целуй. Только не спрашивай разрешения. Вообще, никогда не спрашивай разрешения ни на что. Просто целуй. Мягко так и нежно, не засасывая с ходу ее язык к себе в рот. Плавно отстраняется – целуй в шею, плечи, руки, а потом опять пытайся повторить попытку с губами. Почти всегда это заканчивается успехом. Помни о том, что раз уж она согласилась на вторую встречу с тобой, и, тем более, пошла к тебе домой, то она в тебе точно заинтересована, и дальнейшее развитие событий – в твоих руках. Хотя, опять-таки, бывает всякое. Была одна довольно красивая девица, которая обрабатывалась долго и нудно. Предлагаешь встретиться – соглашается. Вроде, делаешь все правильно, а она при любых

попытках даже просто взять за руку заметно напрягается, не говоря уже о поцелуях. На то, чтобы ее завалить, у меня ушло рекордно долгое время – пять свиданий с постоянными попытками сноса крыши. В какой-то момент я просто понял, что надо еще глубже втереться к ней в доверие, снизив свой ранг до ее ранга, а уже потом, в нужный момент, резко перейти к напористым действиям и просто взять ее, невзирая на все препирательства. И все получилось замечательно. Куда только девалась потом ее зажатость и скованность, когда она после бурного секса обцеловывала меня, как умалишенная. Только никогда не доводи дело до банального изнасилования. Когда видишь в глазах не застенчивость, сопровождающуюся нервными смешками и словами «что за наглость такая?», а признаки настоящего страха – немедленно откатывайся.

Кстати, насчет «повести домой». У тебя всегда должна быть возможность привести девицу туда, где вы сможете комфортно оставаться наедине. Будет это твоя квартира, квартира твоих родителей, дача друга или мастерская соседа – не так уж важно. Главное, чтобы кроме вас там никого не было, и девочка могла спокойно голышом дошлепать до ванной комнаты, когда у вас все состоится. При наличии лишних свидетелей ты очень сильно снижаешь свои шансы на удачный исход мероприятия, добавляя ей кучу всяких тревожных «а что, если?». Оно тебе надо? Крайне нерезультативная тактика – надеяться на то, что девушка сама пригласит тебя к себе, и ты там ее трахнешь. Довольно небольшое количество девиц живет самостоятельно в одиночку, и еще меньшее пригласит тебя к себе домой уже на втором свидании. Мало того, за всю практику пикапа мне вообще пока ни разу не довелось побывать дома ни у одной из

своих девочек. Так что, позаботься о том, чтобы такое удобное место у тебя было. Как это сделать, если ты еще юн и несамостоятелен? Честно сказать, меня это никоим образом не колышет. Ты уже достаточно взрослый и самостоятельный, чтобы вообще заниматься художественным пикапом? Тогда разберись с этим делом сам, если хочешь иметь качественный секс в любых количествах и в любое удобное тебе время.

Не особо затягивай поцелуи – довольно быстро переходи к телесным ласкам и аккуратно лезь к ней под кофточку. Тут ты можешь встретить сопротивление, но будь напористым, не забывая сочетать это с мягкостью. Не надо ее уж слишком сильно пугать, изображая дембеля, который два года не видел женщин. Действуй напористо, но не спеша и нежно. И все получится. Примерно в половине случаев девочку удастся развести на поцелуи и раздеть ее до пояса, но дальше у нее включается четко зазубренный шаблон, что вам еще слишком рано «заниматься этим», и она начинает лепить тебе тему о том, что дальше нельзя, потому, что она потом будет чувствовать себя плохо, потому, что у нее месячные, потому, что у нее есть парень, и так далее. Тут есть два вида дальнейшего поведения, оба из которых отлично работают.

Первый: ты соглашаешься с ней, плавненько завершаешь ласки и возвращаешься к легкому трепу еще на часик, всем своим видом показывая, что ты нисколько не обломан и тебе очень хорошо уже от того, что вы так чудно целовались, продолжая выказывать сильное расположение к ней. После чего отвозишь ее домой, ласково прощаешься, не пытаешься ее целовать (вообще, при прощании никогда не лезь целоваться сам, за исключением особых ситуаций), обещаешь перезвонить и

пропадаешь еще денька на три. У меня еще не было случаев, чтобы при последующем звонке девочка отказалась от встречи. Встречаясь, опять слегка выгуливаешь ее и снова везешь к себе домой. И поверь, в этот раз она уже будет куда более покладистой и наверняка ляжет с тобой в постель. Только не слишком все затягивай и переходи к поцелуям буквально через пять-десять минут после того, как она переступит порог твоего дома. То, что она уже позволила с собой делать один раз, для тебя теперь – не табу. Дальше – будь напористым, и все отлично получится.

Второй способ: ты мягко ее успокаиваешь, говоря, что все будет отлично, продолжая ласкать ее и доводя до полной протрации. И в этом случае никакой парень и никакие месячные не помешают ей захотеть, чтобы ты трахнул ее прямо сейчас. С определенного момента я практикую этот способ, считая его более результативным вследствие меньших временных затрат. Впрочем, если тебя так уж напрягает заниматься с девушкой любовью во время месячных (кстати, вопреки бытующему мнению, они не так уж часто врут на этот счет), можешь пользоваться первым способом. Своего ты добьешься все равно, просто это произойдет чуть позже.

Непосредственно о сексе: не надо запрыгивать на нее, как кролик, делать серию возвратно-поступательных движений и через полминуты кончать. Не жалея времени и сил на то, чтобы доставить ей удовольствие, покажи себя классным любовником, и тогда она захочет заниматься с тобой любовью еще и еще. Постоянно практикуйся в этой области. Ты должен быть не только высококлассным обольстителем, но и шикарным мужиком в постели.

После коитуса не спеши одеваться и вылезать из постели. Полежи с ней вместе, скажи ей, как классно с ней, какая она красивая и нежная, пообнимай ее, поцелуй, погладь. Все это потом вернется тебе сторицей, да и, кроме всего прочего, если тебе это неприятно делать – какого черта ты вообще потащил ее в свою постель? Когда вы оденетесь – не спеши отвезить девочку домой, если она сама не торопится. Побудь с ней, поговори, оставайся все тем же галантным кавалером, если поведение девицы в постели не вызвало у тебя отвращения и желания как можно быстрее выставить ее за дверь. Но и не особо лезь к ней со своими поцелуями и нежностями – не стоит показывать, что ты невероятно забалдел и влюбился в нее по уши.

Вообще, ни в коем случае никогда не признавайся ей в любви и не допускай никакой вербализации отношений со своей стороны. Никаких «я тебя люблю, я твой парень, я без тебя не могу». Если вдруг сдуру ляпнул что-то такое, сразу же обрати все в шутку. Всегда оставайся слегка загадочным, неуловимым и непредсказуемым. Когда везешь ее куда-то, никогда не говори, куда вы едете, на все ее вопросы, отвечая в стиле «тебе понравится». Всегда веди игру сам, не особо советуясь с ней. Не позволяй ей почувствовать себя подконтрольным и прогнозируемым. Она должна к этому стремиться, но никогда этого не получать. И тогда ты неопределенно долго сможешь оставаться интересным и желанным. Вообще, после секса, она, как правило, гораздо больше нуждается в тебе и боится, что ты ее бросишь, чем ты боишься ее потерять. Никогда не завышай значимость девушки. Уходит – ну и в баню ее, ты найдешь себе еще целую кучу таких же или лучше. Всегда оставайся пикапером, не привязываясь к одной

девушке намертво, и твоя жизнь будет полна положительных эмоций и лишена глупых страданий.

Дальше, после того, как ты ее, наконец-то, затащил в свою постель, все становится еще интереснее. Тут уже идут не менее занимательные игры по удержанию и полному покорению женщин, если тебе это нужно, но это – отдельный разговор. Лично мне уже поднадоело просто раскручивать объект своего интереса на секс и на этом плавно прекращать отношения. Есть вещи поинтереснее. Впрочем, дойди до этого сам, если хочешь. Практически все, что тебе нужно для этого дела, здесь описано, и неоднократно. Проявляй больше инициативы, не бойся пробовать и экспериментировать, действуй самостоятельно – это приносит гораздо больше кайфа, чем использование наработанных методик. И помни о том, что НПЛ, психология и гипноз – далеко не пустые слова. Постарайся разобраться в этих вещах, они того определенно стоят.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вот, в общем-то, и все, что я имею тебе сказать о стратегии успешного пикапа. Главное – всегда оставайся веселым и жизнерадостным, не переставай искать интересных приключений себе на задницу и помни о том, что ты один, а их очень и очень много. Никогда не испытывай к девушкам более сильных чувств, чем легкая влюбленность и увлеченность, никогда не пляши под их дудку, никогда не бойся загробить отношения с отдельной представительницей прекрасного пола, держи по жизни высокий ранг, но при этом проявляй искренний интерес к девушке, и тебе воздастся. Ты спросишь меня, а не слишком ли все эти приемы и тактики циничны и бессовестны? Честно говоря, твой вопрос не по адресу.

Тебе шашечки или ехать? Если тебя крепко волнуют моральные аспекты дела, и ты ищешь большую любовь, не собираясь размениваться на остальных, то тут я тебе – не советчик. Мы – люди разной крови и никогда не пойдем друг друга. Если же тебе надо по жизни быть в окружении красивых женщин, которые любят и хотят тебя – я показал тебе один из правильных путей. Дерзай! Удачи!

(с) lev , dec. 2000. Специально для проекта www.lover.ru

Приложение 2. Отчеты

В этом разделе вы познакомитесь с некоторыми отчетами ребят, которые происходили на самом деле. Так как мы не любим дешевой популярности, вместо имен будут указаны сетевые прозвища (nicknames) авторов. Перед каждым отчетом я напишу, что использовалось для соблазнения девушки, и напишу, где это описано в книге.

Полевые отчеты пишутся в формате структуры соблазнения (найти, познакомиться, привлечь, сблизиться, трахнуть) и в конце автор сам себе дает обратную связь (фильтр обучения). Такой формат принят у меня и моих учеников, которые, собственно и есть авторы этих отчетов. Они проходили у меня семинары в разное время и в разных городах. Просто читайте, что у них получается, и используйте их опыт как свой. Они разрешают, я знаю.

Полевой отчет номер 1. Автор – Mankibus

Что использовалось для соблазнения: низкая значимость девушки, игра на социальных знаках внимания и фильтрах девушки. Что это такое: смотри раздел «фильтры восприятия» и раздел «сблизиться».

Время действия: лето. Срок от знакомства до секса: 2 суток. Количество встреч: 1.

Нашел: Форум lover.ru, женское имя, которое участвует в обсуждениях. После просмотра информации решаю завязать знакомство.

Познакомился:

А) узнаю номер ICQ. Б) диалог в ICQ, приводится полностью, с купюрами.

(м) здравствуй

(д) привет. а я тебя знаю? :)

(м) да. Я великий у ужасный mankibus.

(д) ужасный... сильно ужасный??? я уже испугалась....

(м) до усрачки ужасный

(д) и тебе это нравится??? а может попробуем это изменить?

(м) отлично. Что ты предлагаешь?

(д) для начала нужно испытать (мне) весь тот ужас который ты вызываешь у людей, а затем уже меры предлагать

(м) окей. давай фотографию.

(д) и как же ты собираешься демонстрировать на ней свои способности???

(м) это нужно, чтобы я тебя узнал, когда встретимся

(д) хех, какой рискованный шаг, а если последствия будут необратимы?

(м) перевернем на бок

(д) интересный подход :) ну давай попробуем :)))

(м) фото высылай на name@domain.ru

(д) а об ответной любезности можно попросить?

(м) конечно, можно :)

(д) а ты исполнишь?

(м) смотря что за любезность тебе нужна. Если трахнуть – то подумаю.

(д) ответная любезность заключается в аналогичном действии, которое ты просил произвести меня :)

(м) окей. Трахни меня.

(д) а ты с какой планеты? а то что-то как-то вроде на разных языках разговариваем

(м) ок, я согласен. давай телефон :)

(д) поток информации в одном направлении.... Тебе не кажется?

(м) кажется. Сейчас позвоню и все исправлю.

(д) Я боюсь, у меня телефонная линия занята

(м) Ок. назначай метро встречи

(д) нет уж, давай лучше телефон.... 123-45-67

(м) Ок. Во сколько тебе перезвонить? попьем кофе, посмотришь на мою задницу и оценишь всю прелесть моего интеллекта

(д) я сейчас ухожу в институт. позвони вечером, остальное не раньше завтра. да, кстати, задница это последнее на что я обращаю внимание

(м) договорились. Я сниму штаны и повернусь к тебе лицом.

Дальнейшие действия: Звонок вечером, договариваемся о встрече на следующий день в метро. Что сделано на этом этапе: Ясно обозначены сексуальные намерения, был обозначен грубоватый и прямой стиль общения. Были пройдены две проверки на адекватность и настойчивость. Дополнительно: сбор максимально возможного количества информации, без предоставления информации о себе. Играл на имидже, «Зачетка играет на студента».

Привлек: Встреча в метро состоялась во время. Девочка на лицо оказалась хуже, чем на фотографии, но в остальном и целом вполне нормальная. Мое состояние – полное безразличие к исходу этого мероприятия, значимость этой женщины стремиться к нулю. Разговор идет на спокойных тонах, постоянный стеб с моей стороны. Девочку мое поведение держит в постоянном напряжении. Очень хорошо, пусть перегорит. Мы входим в один очень уютный чайный клуб, где меня великолепно знают. Постоянная заинтересованность моими действиями от работниц клуба, постоянные невербальные и вербальные знаки внимания. Пьем чай, следует небольшой трансовый текст с моей на вызов расслабленного состояния и легкое возбуждение. Начинается постоянный кинестетический

контакт. В разговоре были использованы несколько «ловушек» – я узнал, какие напитки она предпочитает (виски), что любит слушать и как делать. Следующие полтора часа я общался с весьма симпатичной работницей данного клуба, игнорируя мою спутницу.

Сблизился: Время нахождения в чайном клубе подошло к концу. Я вышел из клуба вместе с девушкой, и поймал такси до моего дома. Когда в машине меня спросили “Куда мы едем?”, то ответ был дан стандартный “В очень уютное место, где я смогу угостить тебя стаканом лучшего виски в районе”. Когда мы доехали, то прямо на улице состоялся разговор. Девочка задала несколько вопросов, главный из которых звучал так: «Ты привез сюда, чтобы меня трахнуть?». Ответ был «У меня много женщин. Почему ты решила, что я трахать буду именно тебя? Я тебя трахать не буду.» Мы зашли в мою квартиру. Дальше был приблизительно час на виски, готовку кофе и легкую болтовню. Дальше началась жесткая кинестетика с моей стороны и непосредственно сексуальные домогательства. Последний вопрос был «Ну ты же сказал, что не будешь меня трахать! – Я тебя обманул».

Последствия: Через несколько дней мы договорились встретиться для продолжения нашего общения. За 2 часа до предполагаемой встречи она звонит и переносит встречу на потом. Я предложил либо встретиться сегодня, либо никогда. Был выбран второй вариант.

Что я сделал хорошо: Был проведен идеальный вариант быстрого соблазнения за одно свидание. Были хорошо использованы внешние фильтры, которые

наставила на себя девочка (Зачетка играет на студента). Была хорошо поставленная нулевая значимость.

Что можно было сделать лучше: Можно было реагировать мягче на банальную проверку о переносе встречи и, таким образом, встретиться с девочкой еще несколько раз, по возможности переведя ее в свой MLTR.

Полевой отчет номер 2. Автор Special

Что использовалось для соблазнения девочки: уверенность в себе и преодоление своих страхов (часть знакомимся), использование трансовых состояний и метафоры на отключения чувства времени (часть сблизиться).

Время действия – пятница, конец 2002 года.

Место – Москва, Сокольники, выставка «ПолиграфИнтер-2002»

Действующие лица – special, его коллега UnTouch и еще Кое-Кто.

Целью нашего с Тоничем посещения этой выставки было общение с потенциальными клиентами нашей небольшой, но гордой организации (которая через месяц обанкротилась, но это уже совсем другая история). Вооружившись визитками и каталогами, мы с головой окунулись в безумие последнего дня «Полиграфа». Над нашими головами шипели промышленные увлажнители воздуха размером с хорошее ведро, изредка пролетали воздушные шарики – в общем, было шумно и тесно, как обычно. Клиенты, как им положено, вели с нами серьезные беседы и поили чаем с лимоном.

Однако, чего-то не хватало на этом празднике жизни. Не было, **СОВСЕМ НЕ БЫЛО** промо-девочек. Не за

кем было бегать, отбивать от стаи, загонять в угол и хватать за бедра. Мы озирались, расстраивались и уже собирались уходить как вдруг...

ЧАСТЬ 1 (простая и симпатичная)

К нам подбежала девочка 7.5/10 и стала спрашивать про то, какие мы покупаем принтеры. Работа у нее такая. Улыбалась и хихикала – ужасно хотела познакомиться поближе. Чтобы добить девочку, я предложил в ее анкете заменить слово «принтеры» на слово «презервативы» и посмотреть, что получится («Что повлияло на Ваше решение приобрести именно эту марку принтера: а) реклама в СМИ; б) красочная упаковка; в) отзывы друзей; г) рекомендация продавца?»). С самого начала общения трогал «паутинкой». Когда брал телефон, совершенно явно гладил по спине снизу вверх. (Позвонил через пять дней. Разговаривала со мной «улыбающимся» голосом, сама предложила встречу. Назначили на следующий день. В кабаке сидели полтора часа, разговаривали о том, чем хорош секс на первом свидании. Потом поехали ко мне домой смотреть кино.)

ЧАСТЬ 2 (сложная и поучительная)

Довольный, что выставка не прошла даром (хоть один телефон!), я стоял у какого-то стенда и озирался по сторонам в поисках очередного несчастного, желающего приобрести наши услуги. Вдруг мой спутник толкнул меня локтем.

– Вот это да! – Сказал он. – Ты только посмотри!

Я обернулся:

– Где? Что?

– Там, где журналы продают, в центре. СМОТРИ!

И тут я поймал ее взгляд. И вздрогнул. Это была Кое-Кто. Девять с половиной из десяти! Через мгновение я понял, что ситуация дохлая. Она стояла за стойкой, где лежали всяческие книжки, газеты и журналы. Справа от нее сидела девка, за которой была глухая стена. Слева стояли и скучали две тетki. Выйти оттуда Кое-Кто могла, только выгнав этих теток. Жопа, решил я, по-прежнему глядя в ее глаза. И улыбнулся. А она улыбнулась в ответ. В такой момент нужно либо сразу идти знакомится, либо идти стреляться (топиться, вешаться и т.д.). Я выбрал другой вариант – просто резко отвернулся и скрылся за углом ближайшего стенда.

Поскольку ничего здравого в голову не пришло, мы еще некоторое время помотались по залам, и вернулись снова посмотреть на эту девочку. Она ела яблоко. Как-то один мой знакомый по блату провел меня в клуб «Распутин». Там танцевали стриптизерши – модели «Пентхауса». Так вот. Это яблоко Кое-Кто (о, видели бы вы ее золотистые волосы!) кусала в десять раз сексуальней, чем стриптизерши стягивали лифчики со своих потных сисек. Голова у меня закружилась, но по-прежнему оставалась пустой. Походив с минуту кругами, я решил пойти так, с чем есть. И пошел. Приближаясь к стойке, увидел, что теперь Кое-Кто принялась болтать с одной из теток. Та, судя по всему, была ее начальницей. «Черт!» – подумал я, но было уже поздно. Остановился напротив нее (какой у нее классный животик, о!). Они продолжали болтать.

У меня есть вопрос, – сказал я, глядя на Кое-Кого. Она оторвалась от своей тетki и посмотрела на меня. Она чуть улыбнулась (ее губы оказались немного сладкими – от помады?) и спросила:

– Чего бы вам хотелось?.. – И выжидающе взглянула на меня, чуть наклонив голову (глаза у нее на самом деле голубые, а тогда были зелеными и яркими, как изумруд)

– Честно говоря, мне хотелось бы яблоко... – Я сказал это почти неслышно.

– Что? – Она наклоняется ко мне. И я опять говорю громко. Но мягко:

– Мне хотелось бы яблоко. Но я не думаю, что у вас есть еще одно. Она замирает, черты лица разглаживаются, смотрит сквозь меня. Я улыбаюсь:

– Ладно. А вы здесь издательство представляете или просто журналы продаете? Непонимающе хмурит лобик:

– Ну, наше издательство выпускает все эти журналы... – и выжидающе смотрит на меня.

– Значит, все-таки издательство представляете! – мне нужен от нее именно этот ответ, чтобы свести разговор к бизнесу – ее начальница с самого начала разговора внимательно смотрит и слушает, что происходит. И не только она, все остальные обитатели этого скромного уголка переключают свое внимание к нашим скромным особам. Скучно им.

– Да! – Догадывается Кое-Кто.

– Отлично! Зовут меня Михаил Ширин. Наша фирма называется «Так-то, Так-то и сыновья» и занимается всем, что может быть связано с представительством вашей компании в Интернете, начиная от создания сайта и заканчивая раскруткой его в Сети. Вас услуги в этой сфере ИНТЕРЕСУЮТ? – Последнее слово говорю с

нажимом, глядя ей в глаза, сопровождая легким кивком. Пару секунд она оглядывает стол перед ней и вдруг, чуть не подпрыгнув, тыкает пальцем в какой-то журнал:

– Вот это издание нам нужно раскручивать в Интернете!

– Вот и хорошо. Оставьте ваш телефон, я свяжусь с вами и обсудим возможности сотрудничества.

– У меня визитки кончились, – и хитро так, с прищуром поглядывает на меня.

– Диктуйте, у меня есть куда записать. И чем записать.

– (095) 000-00-00. Это мой личный рабочий номер. Если подойду не я – попросите позвать Кое-Кого.

– Хорошо, всего доброго!

– Счастливо!

ЗВОНОК

Позвонил через две недели. Узнала по голосу:

– Михаил, вы долго тянули со звонком! У нас хватает подобных предложений.

– Много дел. Особенно сегодня, в понедельник. Я надеюсь, вы понимаете это?

– (хихикает) Да, конечно, неделя всегда нелегко начинается.

– Ладно. Я, по сути, предлагаю следующее: если наше предложение ВАС заинтересовало, то нам с ВАМИ будет нужно обсудить подробности проекта по раскрутке ВАШЕГО сайта. Или мы с ТОБОЙ можем встретиться и

просто кофе попить. Я предпочитаю кофе. А Ты что думаешь?

– (хихикает) Как неожиданно...

– Ага. Кофе?

– (пауза) Ну, давайте... давай кофе.

– Сегодня, в десять часов на станции «Метро» в центре зала.

– Хорошо. Только я больше часа не буду сидеть, мне домой ехать далеко.

– Ты успеешь, я обещаю. До встречи.

– Пока.

ВСТРЕЧА

Пили кофе, разговаривали о том, как она влюбляется («Для того, чтобы заняться с человеком сексом, нужно его как следует узнать. На это нужно много времени...»). Рассказал метафору про часы, на которых осталась только минутная стрелка, и которые никак не могли понять, прошел всего лишь час, или сутки, или месяц, или год. После этого она стала меня трогать за руки, немножко их поглаживать. В ответ я ее хватал за грудь, а она неторопливо уворачивалась. Через два часа она вскочила и сказала, что опаздывает на электричку. Беру ее за руку, сажаю обратно. «Сядь! Я всегда выполняю свои обещания. Ты успеешь». Успокаивается. Через пять минут оплачиваю счет, за руку вывожу ее на улицу, ловлю такси. Садимся, я называю свой адрес. «Куда мы едем?» – спрашивает она. «Туда, где я смогу выпить очередную чашечку кофе. – Ну-ну», – она щиплет меня за бок.

В постели она оказалась бревно бревном.

Полевой отчет номер 3. Автор Lesley82

Что использовалось для соблазнения: аналоговое маркирование, работа в модели поведения, внутренние состояния, наведение транса. Отчет был отредактирован с переводом на литературный русский.

Такой насыщенной ночи у меня не было никогда.

Дано:

Пафосная девочка – 7 баллов, 22 года.

Секс на первом свидании.

Знакомство:

Это было где-то.

Идут 2 девочки. – Привет. А вы видели паровозик из парней с закрытыми глазами?

Она – Нет. Задолбали уже.

Я – Что – мы не первые?

Она – Не видели мы паровозика. Ребят, а у вас есть курить?

Я – Нет. У тебя есть телефон?

Она – Да. хххххх.

Я – Ладно, пока. Я занят сегодня. Потом как –нибудь позвоню.

Обнимаю, целую её в щёчку.

Встреча

Звоню ей через неделю.

– Привет дорогая. Как твоё хорошее настроение? Хорошо? Классно. Я тот Вася, который с паровозиком с манежки.

– А. Привет.

– Ты где сейчас? Дома? Что ты делаешь сейчас? Спать ложишься? Дорогая, давай сегодня погуляем.

– Дорогая? Вот так сразу?

– Да, если хочешь, можешь меня называть «Дорогой».

– А где погуляем?

– Я подгоню карету, запряжённую белыми лошадьми прямо к твоему дому, дорогая. С волшебным кучером, дорогая. И увезу тебя в волшебное романтическое место, где тебе очень понравится.

– Хахаха. Сейчас? Я спать уже ложусь. Я в пижаме, не, не сегодня!

– Ничего, у тебя будет время одеться, дорогая. Ты в каком районе живёшь? Ага.. у тебя будет на одевание 40 минут. Ты успеешь одеться до приезда волшебной кареты?

– Это интересно (смеётся) Да, успею.

– Скажи твой точный адрес?

– Говорит .. улица. дом. корпус.– Хорошо, мы будем через 40 минут. И подружку прихвати.

– Ну.. Давай я подумаю, перезвоню тебе, и заодно скажу телефон подружки. Сам с ней поговори.

– Ок.

Перезванивает через 10 минут.

– Хорошо, допустим я оденусь. А куда мы поедем? В такое время?

– В одно волшебное место, где тебе очень понравится.

– Какое?

– Не спеши дорогая, придет карета с волшебным кучером, всё узнаешь

– (смеётся..) прикольно. Ладно, я одеваюсь. Жду тебя. Давай.

Мы подъехали на тачке. Я её встретил, познакомил её с волшебным кучером (друг за рулём).

В машине классная музыка, хороший центр. Поехали в Крылатское на берег реки. Пообщались. Немного кинестетики, она делала вид, что ей все равно на кинестетику. Было ощущение, что я вообще ей не интересен. Опытная девочка. Домогаться бесполезно, когда нет никакой реакции на это. Просто не обращает внимание, в ответ на сильное домогательство – К-.

Потом она села в машину, у кореша были ключи от квартиры его друга. Но он не знал как туда ехать.

Поехали.

Девочка сразу сказала, что хочет чтобы её увезли домой..

– Что ты будешь делать дома? Спать? Ну поспать ты можешь и у меня. Сейчас мой дом – единственное место, где можно хорошо посидеть, попить пивка. А если тебе надо выспаться, то я буду ЛИЧНО отвечать за безопасность твоего СНА!

Она рассмеялась, и согласилась.

Точного местоположения хаты мы не знали и замешкались.

Она спросила

– Ты что, не знаешь где ты живёшь? Где мы, в каком районе? И куда мы едем?

– Мы в районе метро Юго-Западная, едем ко мне домой. Я ни разу на машине сюда не добирался, и живу я не здесь. Тут я живу временно, снимаю квартиру у моего друга, который уехал в Штаты.

Наконец то нашли дом. Мы его искали пол часа, оказалось, что он перед нами стоит.

– Так.. Скажи мне. Где мы сейчас. Куда идём?

– Ко мне домой, успокойся дорогая.

Заходим в подъезд. Нет ключа от подъезда. Консьежка не пускает. Говорит – «не живёте вы у нас, идите отсюда – ментов позову».

Я злюсь, девочка успокаивает меня

– Не волнуйся. Щас всё будет.

Подходит к домофону, звонит соседу, он открывает нам дверь (3:30 ночи).

Я не знаю какой этаж – вызываю лифт. КОРЕШ говорит, что хата на первом этаже. цирк емае.

Открываю двери в хату.

Заходим. Тут блин был сюрприз.

Квартира – срач, ремонт, голые стены, и посреди комнаты – двуспальный диван. Застеленный уже, приготовленный к сексу. За диваном – женские трусики.

Девочка поднимает их, начинает стება, спрашивает у меня, чьи это?

Я говорю, что мои друзья иногда ночуют здесь.

КОРЕШ уехал домой.

Захожу. Пью пиво. Я пристаю к ней, она отталкивает меня, просит не приставать.

Я говорю – Мне нравится, что ты такая девочка. Не даёшься сразу. Я вижу в тебе сильного противника.

Она – дорогой, если ты на что-то надеешься, то хренушки. Спать я с тобой не лягу. Хочешь – ложись один. Я сегодня спать не буду.

Я – классно. Это можно считать вызовом? Мне нравится это дорогая (подмигивая ей). Я люблю дуэли

Она – Мне все равно, чем ты это считаешь, секса с тобой не будет.

Я – классно! Это супер! Мне становится всё интереснее с тобой.

Она – отстань. Отталкивает меня (очень конгруэнтно показывает, что не хочет меня).

Я (изменившись в лице) – Ха. ты думаешь, что я сильно расстроюсь если мы не потрахаемся? Я тебя буду насиловать думаешь? Да мне это надо. Девушки мне сами обычно отдаются. Конечно Я ХОЧУ ТРАХХАТЬСЯ. НО ЕСЛИ ЭТОГО НЕ ПРОИЗОЙДЁТ ТО НИЧЕГО СТРАШНОГО НЕ СЛУЧИТСЯ. Нет так нет.

Пауза.

Я – На самом деле, меня не привлекают девочки, которые сразу раздвигают ножки. С ними совсем не

интересно. С тобой я чувствую, будет много интересного, дорогая.

Сидим, говорим.

Я подхожу к ней, трогаю её,

она – опять ты пристаёшь.

И тут я ей впарил коронку –

Я ХОЧУ ДЕЛАТЬ ТЕБЕ ПРИЯТНО, И ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ВМЕСТЕ С ТОБОЙ. Мне нравится это. Целую её в шею..

Я – Снести тебе крышу что-ли?

Она – Я тебе сама могу снести крышу.

Эротично снимает кофточку, а там татуировка на лопатке.

Она – Я змея хихи.

Я – откуда это.. Мне понравилось..

Она – Я танцевала стриптиз в таком то баре, и сделала это себе.

Я – ты стриптизёрша?

Она – да, была ею пол года назад.

Я – О. Станцуешь? Я могу побыть шестом

Она – музыки нет. А так станцевала бы..

Я – ладно

Пристаю к ней, целую в шею.. Она – я хочу помыться.

Я раздеваю её, она сопротивляется.

Я – Чего ты боишься. Если не хочешь спать со мной – ничего не будет.

Она – разденься ты

Я раздеваюсь.

Я – Теперь ты %)

Она раздевается до нижнего белья.

Я подхожу сзади, и обнимаю её, трогаю её грудь, снимаю лифчик.

Я – хочешь я тебе помогу помыться, потереть спинку.

Лезу в душ с ней – и ТУТ САМОЕ ИНТЕРЕСНО.

Стук в дверь.(Откройте!!! Милиция.)

Я в трусах.

Открываю – А там – звездец, ребята. То, что я никогда не ожидал там увидеть. МЕНТЫ!!!

В МЕНЯ ТЫЧЕТ АВТОМАТОМ мент, и просит предъявить документы. Я в одних трусах, у меня член стоит. Блин. Она в душе моется. Он просит документы меня и девушки, консьержка позвонила, сказала что типа ГРАЯБЯТ и т.п.

Я шокирован, но быстро прихожу в себя, утилизирую ментов.

МЕНТ– Что вы тут делаете, вы тут не прописаны, где хозяин. Как зовут хозяина!

(Я не помню как хозяина зовут. Это хана просто.. Я хозяина в глаза ни разу не видел.)

(Спокойно, как будто ничего не происходит)

– В чём дело? Мне друг дал ключи, я тут не живу. А консьержка долбанутая на голову баба.. Я приехал с девочкой сюда. Нормальным людям (указываю на ментов) ночью спать не даёт. В 4 ночи звонить дура!

Я попал, мент мне высказал всё что он думает про эту БАБУ, отmaterил её красным словцом, и они втроём ушли со своим страшным автоматом.

Я вернулся, девочка сильно напугалась...

Я – Дорогая, когда ты со мной, ты можешь чувствовать себя в полной безопасности, и ни о чём не беспокоиться! Теперь у консьержки будут большие проблемы с ментами (смеюсь).

Она смеётся.

Дальше – я её уложил в кровать греться после душа (горячей воды ещё не было).

Помылся, грею её. Ну мы голые уже лежим, я её возбуждаю, целую... дальше не помню...

Потом я ей рассказал по секрету, что хата не моя, я тут в первый раз как и она, и не знаю где мы вообще – в Москве или нет. Ни района не знаю, ни адреса.

Обратная связь от девочки

– Я не хотела с тобой трахаться. И когда приехала – не настроена была на это. Я не сплю в первое свидание.

– На что была настроена?

– Просто попить пива, посидеть, поехать домой. Но ты и подлец. Ты всё знал! Ты знал, что трахнешь меня. Ты что – засыпаешь?

– Да. А что?

- Я хочу тебя ещё. пожалуйста. не спи.
- Хорошо дорогая. Я у Кореша много презиков взял.
- ПОДЛЕЦ!!! ТЫ ВСЁ ЗНАЛ. Ты зналл. Ах ты гад.
- Ладно, я сплю тогда..
- Нет нет. Я хочу тебя.

Дальше – не помню, и уже было 8 часов. Надо было сматываться.

Я – Скажи, а когда ты танцевала стриптиз, тебя снимали за бабки?

Она – Да, каждый день. Но я ни с кем не спала, но приставали постоянно (бла бла бла). Им было не понять, что стриптизёрша – не шлюха! Предлагали бабки.

Я – Да, они не знали, что можно на халяву познакомиться и трахнуть.

Она – Ах ты гад! (начинает брыкаться, я её целую, ей это нравится.)

Встали, собрались, я сказал до свидания консьержке.

Выходим.

Она – мы хоть в Москве?

Я – не знаю.

Она смеётся.

Подхожу, спрашиваю где мы. Оказалось Выхино.

Мы с ней посмеялись и поехали домой.

Значимость моя для неё стала явно выше. После ночки она на меня стала по другому смотреть – с

большим интересом. Видно было, что хочет мне нравиться.

Через 2 часа после расставания она прислала мне СМС-ку –

«Спасибо за вечер».

Что друг хорошо?

1) Голос ДОРЕ во время разговора с ней по телефону. Хорошо заинтересовал девушку.

2) Настойчивость.

3) Гибкость – другу несколько раз отказывала, и он изменял своё поведение.

4) Уверенность.

Что мог бы сделать лучше?

Всё было ТАК зажигательно и классно, что если бы не было

1) ментов,

2) ремонта в квартире,

3) консьержки,

4) если бы КОРЕШ знал адрес точно,

5) и тёлки, которую друг во второй раз в жизни видел,

то это было бы обыденным трахом.

Полевой отчет номер 4. Автор – SB

Что использовалось: использование шаблонов, подстройка и ведение, трансовые состояния, снос крыши, метафоры.

Давным-давно, в одной далекой галактике, ко мне в аську выползла девочка. Не суть важно, о чем мы говорили в этот раз, так как он, в общем, никакой роли дальше не сыграл. Да и не сохранилась у меня хистори, так как я ее не добавлял. Помню, что она прислала фотографию (8/10), немного рассказала о себе, но по каким-то причинам на нее тогда было забито (по-моему, кто-то куда-то уезжал). Важная особенность – на фотографии она была с фотоаппаратом, у которого был очень большой объектив. Разумеется, я уже забыл про нее, и вот, спустя примерно месяц, в аське появляется девочка, которая мне кажется отдаленно знакомой.

Диалог (первая реплика – ее, дальше по порядку)

– Привет!!!

– Привет

– Как дела?

– Отлично, как, в общем-то, и всегда

– А то. Ты откуда пришла?

– Да давно писала тебе, но меня не было в Москве. Вот недавно приехала... Да, забыла представится – (имя)

– А. Вспомнил. Девушка с большими.. эээ...объективами, да?

– Угу

– Ну точно. Как отдыхалось?

– Просто замечательно, в общем-то как всегда.

– Отдыхается действительно всегда замечательно. Зато вот потом возвращаться...

Так, ладно, сегодня я занят, завтра у меня мероприятие, а вот в (день недели) мы вполне можем встретиться.

- а во сколько
- Часов в X будет нормально
- отлично, и последний вопрос – где?
- (тут я рассказываю, где мы встретимся, и как узнать)

В назначенный день мне жутко лень вставать (вчера было тяжелое спортивное мероприятие, которое меня немного вымотало), и я даже настроен позвонить и перенести встречу. Однако, я делаю над собой усилие, встаю, умываюсь и сажусь за руль.

Приехал, как всегда, раньше. Припарковался, и пошел изучать компакт-диски, да так заизучался, что опоздал на пять минут. В общем-то, ожидания совпали с действительностью – да, симпатичная девочка, правда, в одежде она мне показалась немного крупной. По пути к месту проведения свидания я выясняю, что девочка родом из Владивостока, предлагаю ей порадоваться моей машиной родом из рядом, долго обсуждаем достоинства и недостатки япономарок.

По прибытии на место выясняется, что:

а) Девочка очень любит восточную культуру, и место ей уже нравится

б) Она совсем не крупная, а «объективы» у нее действительно довольно большие – размера 4 или даже больше.

Падаем на подушки, причем я специально падаю на приличном расстоянии от нее. Не знаю, зачем я это

сделал, не спрашивайте, но мне показалось, что так будет лучше. Сажусь в совершенно неестественную для меня позу. Проходит какое-то время, мы мило трепемся, и я замечаю, что девочка САМА начинает придвигаться ко мне, и САМА копирует мою позу. Я кладу ее на себя, обнимаю, начинаю немного гладить, и все так же мило треплюсь, а затем, буквально на полуслове, прерываю треп и спрашиваю: «Какой у тебя размер груди?»

Трехсекундный транс, а затем порозовевшие щечки, улыбка и прямой ответ, который мне очень понравился.

В течение последующих пяти минут кинестетика утяжеляется, и все хорошо, но в какой-то момент я чувствую ее руку на моей руке, которая останавливает меня от продвижения ниже.

– Ты меня останавливаешь?

– Да.

– Что тебе мешает?

– Наверное, то, что я знаю тебя всего час или даже меньше.

– А, ну тогда ложись поудобнее, я расскажу тебе (рука на «объективе») сказку.

Рассказываю «Сказку про часы», после чего мне заявляют, что «смысл поняли», и больше уже не останавливают.

Еще пять минут проходят просто замечательно.

Я: Тебе нужно звонить куда-то и кого-то предупреждать, что ты сильно задержишься?

Она: Мне желательно успеть домой до XX часов...сколько сейчас времени?

Я: Ты же помнишь, что у часов отвалилась маленькая стрелка, поэтому время я тебе не скажу. Тебе надо кого-то предупреждать?

Она: Нет, но мне надо в институт завтра с утра.

Я: ОК, я отвезу тебя.

Выходим, садимся в машину, тут она бросает взгляд на часы на приборке.

– О, я еще успеваю домой!

– Ты думаешь, что я тебя повезу к тебе домой?

– А что, нет, да? Совсем нет?

– Я повезу тебя в другое место. А теперь откинь спинку сиденья, и расслабься. Я понимаю, что ты хочешь меня уже больше, чем я тебя, но я не хочу заниматься сексом в машине, а ехать нам долго.

Девочка откидывается на сиденье, а я укусом за ухо якорю ее состояние возбуждения, чтобы не париться потом еще раз с этим.

...Где-то в середине пути:

– У тебя же автомат! Тебе обязательно заниматься управлением ОБЕ руки?

– Я могу освободить для тебя одну.

...дома:

– Подожди, я встану и достану презерватив.

– Не надо, лучше подай мне мою сумку, она ближе.

Чуть позже:

– Так тебе же к 9 в институт

– А, пошел этот институт!

В общем-то, вот и вся история. Еще, в качестве бонуса, один прикольный момент.

Еще чуть позже. Я уже давно сплю, меня пытаются разбудить и раскрутить на секс. Я начинаю отмазываться:

– Я так быстро не могу, мне нужно получше узнать человека.

– Ты же сам сказал, что у часов отвалилась маленькая стрелка. Прошло уже много времени.

– У меня есть девушка.

– У меня тоже есть девушка, которая очень хочет тебя прямо сейчас.

– У меня месячные.

– Иди в душ, полотенце на двери.

– Я тебя не хочу.

– Appetit приходит во время еды.

– Я девственник.

– Это временно.

В общем, я проиграл. А девочка опять добрала баллы до 10-ки, оказавшись..mmm...в общем, хорошей девочкой.

Что сделал хорошо:

– Все сделал хорошо.

Что можно было сделать лучше:

– Все-таки выспаться. Потому что работать на следующий день я не смог, да и вообще не поехал туда.

– Запаси больше презервативов. Даже обоюдных запасов не хватило.

Полевой отчет номер 5. Автор – Sumarr

Что использовалось для соблазнения: шаблоны, транс и капсулирование, правильная кинестетика.

История эта произошла этим летом. Я и еще один достойный человек попали в Киев. Там мы встретились с местными представителями человечества и вечером пошли гулять по центру города. Киев – чудесный город. Народ там дружелюбный и очень любит гулять...

Нас было 6 человек. Двое нас, четверо Киевских. Девушек было пятеро. Все они сидели на лавочке и мило щебетали. Я подхожу первым.

– Здравствуйте, девушки! Сейчас с вами будет работать профессиональная съемочная группа. До съемки осталось пять секунд. 4. 3. 2. 1. Съемка пошла! Здравствуйте, девушки!!

Девочки смеются, им весело. Я сажусь между двумя и сразу капсулируюсь с одной из них. Мы мило болтаем, я пару раз трансовал девочку, давал различные внушения. В конце я рассказал девочке сказку и сказал, что ровно в 10 часов вечера (где-то через пол часа) я буду ждать её там-то. При этом я тоже самое сказал и её подружке, рассчитывая на товарища.

Ровно в 10 часов я стоял в назначенном месте. Девочка появилась минутой спустя, сказав, что подружка не придет. Мы пошли кушать в близлежащее кафе, после чего товарищ предложил развести девочку на групповушку. Дальше начинается самое интересное.

Мы идем гулять. Вообще я девочку пригласил с предлогом «показать мне Киев». Мы гуляем втроем по центру города, болтаем о разных вещах.

Сближение.

Стемнело. Мы гуляем по парку рядом с верховной радой Украины (это что-то типа нашей думы). Вокруг почти никого нет. Что меня удивило: полное отсутствие правоохранительных органов в радиусе километра. Мы садимся на лавочку. Начинается стеб. Она лежит на нас обоих. Я её периодически засасываю.

– Слушай, а что ты испытываешь, когда смотришь порнографические фильмы?

– Со мной их смотреть невозможно. Я их начинаю комментировать.

– Да? А как? Ты можешь себе представить, что прямо сейчас ты смотришь фильм о том, как 2 женщины и 1 мужчина? Нет, лучше 1 женщина и 2 мужчины.

– Не. Не хочу.

Потом играем в игру «вопросы». Она не хочет играть. Мы для стимуляции ставим условие: кто пропускает ход – тот выполняет желание другого. Кстати игра «вопросы» офигенная штука для перевода разговора в сексуальный контекст. Суть игры – задавать по очереди друг другу вопросы и честно на них отвечать. После 2-3 пристрелочных вопросов нужно переводить разговор в сексуальную тему. «А ты сначала становишься мокренькой, а потом возбуждаешься или наоборот?» Через некоторое время нашими желаниями были поцелуи. С каждым. В засос. В итоге мы это делали с промежутком в 30 секунд. Но тут я стал тормозить. Я не знаю, что это было. Но я тормозил жутко. Товарищу это

надоело, и он кинул нас. Он поехал домой спать. Он знал, что один я разведу девочку, а поскольку с ней изначально и познакомился, и сблизился я, он оставил её мне. При этом он сигналами перед отъездом показывал мне: «подойди». А я его посылал. Как выяснилось позже, не зря.

Товарищ хотел показать мне место, где можно было с удовольствием заняться сексом на природе. Но разве вызов не доставляет удовольствие?

Мы сидим на лавочке в 100 метрах от верховной рады и уже почти занимались сексом. Я калибровал, что ей что-то мешает. Я её так прямо и спросил. Ответ был таким.

– Я не могу. Я не хочу на природе. Точнее я хочу. Но не на природе. Черт. Ну почему так получается. Ну придумай что-нибудь. Ладно, пошли!

Это был монолог... я отвечал невербально.

Мы встаем и идем. Ищем. Она не знает куда идти. И тут я достаю из кармана... карту Киева. Вручаю ей. И мы вдвоем по карте ищем место. Карту несет она, ведет она. Я чуть со смеха не падаю.

Все закончилось хорошо.

Полевой отчет номер 6. Автор – Mankubus

Что использовалось для соблазнения: Игра на контрастах, модель проверок.

Нашел: С друзьями пошли как-то в клуб «Вермель». Присутствовало много народу, боевых вылетов было в тот вечер много. В один из моментов тусовки замечаю,

что у барной стойки сидит чудное создание, баллов на 8. Сидит, ну и пусть сидит. «Чтобы мясо стало вкусным, оно должно слегка подгнуть». К этой девочке проявляют повышенное внимание почти все мужчины, многократные подходы познакомиться. По невербалике видно, что парни ей не нравятся. Она всех парней отшивает.

Познакомился: Через пару часов подхожу к бару за новой кружкой пива. Оказываюсь очень близко от девочки, совсем случайно. Кладу руку на плечо, пока она оборачивается, наклоняю голову к ее уху. Очень близко. Девочка ловит разрыв шаблона от столь явного присутствия столь явного меня.

–Сколько придурков с тобой сегодня пытались познакомиться?

–Много....

–А скольким ты дала... телефон?

–Ни одному.

–Люблю быть первым.

Протягиваю палм, она записывает телефон. Мило болтаем, ухожу. Позже она замечает меня, общающегося еще с одной девочкой. И, кажется, еще с одной.

Этап знакомства закончен. Хорошо сыграно на разрыве шаблона, хороший вариант игры на контрастах.

Привлек: Через некоторое время я ей звоню, ведет странный разговор. Она послана, телефон вычеркнут из записной книжки. Есть еще с кем общаться. Через пару недель встречаю ее в общей тусовки в компании нашего общего знакомого, который, по странному стечению обстоятельств, в этот вечер тоже был в том же клубе. Ай

молодец. Ну что же, пусть оно будет, как будет. Девочка показывает невербальные знаки внимания.

Через пару недель я ей звоню, вызваниваю на встречу. Встречаемся в метро, идем в одно ближайшее место, где меня хорошо знают, вкусное пиво и достойное мясо. Попутно прошел проверку «на опоздание». В кабаке. Почему-то решил, что будет полезно ее угостить. Она заказывает коктейль. Я – много еды. Разговор идет в сторону «какая она странная, но хорошая». Эту лапшу я игнорирую. Выходим из бара.

Сблизился: Ловлю машину. Она говорит, что в 11 должна быть дома. Сейчас семь. Я говорю, что времени более чем достаточно, благо живем в пределах 2 станций метро. Куда мы едем? – ко мне, в гости. В машине есть достаточно сильная кинестетика. Дома начинается традиционный цирк одной малолетки. Выясняется, что ей 16 лет. Я откровенно начинаю стебаться и валять дурака включается очень жесткая кинестетика, девочка возбуждается. Что-то мне подсказывает, что сейчас будет весело. Началось:

– Филипп, я тебя не хочу!

– У тебя осталось 2 секунды, чтобы передумать.

– Только обещай, что никому не расскажешь про то, что сейчас будет.

– Конечно.

Срывается в душ.

Дальнейшее не помню.

В дальнейшем еще встречались несколько раз. Выявилось большое количество типичных малолетних тараканов. На эту девочку был положен болт. Через

полгода она позвонила и попросила одолжить денег. С тех пор я ее не видел.

Что было сделано хорошо: я ее таки соблазнил.

Что можно было сделать лучше: Соблазнение через 2 дня после знакомства и дикую травлю тараканов.

Комментарии к последнему пункту: оно того не стоит.

Полевой отчет номер 7. Автор – SB

Что использовалось для соблазнения: срыв крыши, невербальная коммуникация.

В этом отчете вы вообще не найдете диалогов, ибо я знаю на языке страны этой девушки всего несколько слов. И слова эти (Фольксваген, Шмайсер, Хенде хох, капут, данке, я-я, найн, дас ист фантастиш) не очень-то подходят для ведения диалогов с девушками. Девушка же, о которой пойдет речь, по-русски, как выяснилось, понимает еще меньше: дальше «Спасибо» и почему-то некоторых местных идиоматических выражений ее познания не распространяются.

А дело было вот как. Я готовился к свиданию с нормальной русской девушкой. А она взяла и не пришла, чем лишила себя нескольких весьма приятных часов в моем обществе (речь шла всего лишь о совместном походе в боулинг-клуб и матче между нами, призом в котором была бутылка шампанского, а вы о чем подумали? :)). «Ну, сама себе злобный мегакиборг» – подумал я, и поехал уже было домой, но дернуло меня почему-то заехать на Манежную площадь – проглотить несколько кусочков сырной пиццы и, возможно, встретиться с кем-нибудь из знакомых, которые туда

что-то зачастили. Позвонил одному – он уже дома, второй – тоже, и ехать никуда не хочет. Прошелся по Манежке – нет решительно никого знакомого. Ресурса тоже нет, да и накачивать его не хочется особо. Пицца уже переварилась, а я все стоял и слушал самодеятельный концерт самодельных рок-музыкантов, которые играли почему-то только репертуар группы «Ария» и ее останков. Пели, надо сказать, весьма неплохо, хотя и были не совсем трезвы.

И тут...ой, что это? Девушка? Нет, это не просто девушка, это очень приятная девушка. Лет двадцать, может, чуть больше, с очень неплохой фигуркой (разве что совсем небольшой животик ее портит, но это фигня), светленькая, глазки голубые и такие наивные... Стоит и тоже их слушает. У меня мгновенно появляется...ммм...назовем это ресурсом, я подхожу к ней сзади, чуть-чуть приобнимаю, и полусшепчу на ухо «Нравится?»

И тут мне порвали шаблон. Жестоко и ровно пополам. Она поворачивается ко мне, что-то говорит, и я с ужасом понимаю, что я ровным счетом ничего не понимаю из того, что она сказала! «Немецкий» – подумал я.

Честно скажу – в тот момент я думал о том, чтобы отойти от нее. В голову полезли всякие нехорошие мысли: «Она с группой, она ненадолго, она побоится куда-то поехать, бла-бла-бла...» Я уже почти отошел, но тут проявила себя та часть личности, которая молчала уже больше полугода. «Интересно, а что будет, если я это сделаю?» – прозвучал где-то в глубинах подсознания подленький голосок. «Заткнись!» – хотел уже было крикнуть этой части я, однако тут мне почему-то

пришли на ум слова другой крайне замечательной девушки о том, что язык лучше всего учить с его носителем, причем находясь под одним одеялом. Правда, изучение немецкого в мои планы не входило, но вдруг она еще и английский знает?

– Ду ю спик инглиш? (вообще-то мои познания в английском ограничиваются институтским курсом технического языка, поэтому слово semiconductor я переведу свободно, равно как и тысячи подобных слов, а вот на слух воспринимать, или что-то говорить – нафиг, в грамматике я полный ноль)

– Найн.

Вот ведь блин. Ну что ж, значит, будем объясняться жестами. Аккуратно вытаскиваю девушку из круга слушателей.

– Май нейм из Сергей. Сергей я, поняла? А теперь пойдем со мной, я покажу тебе Москву.

И нежно так, за талию, веду ее в направлении Госдумы. Девочка упирается, но я все так же нежно подхватываю ее на руки, и дальше несу. К– нет, особого К+ тоже, но взгляд, которым она на меня смотрела, запомнится мне на всю жизнь. Вероятно, только сейчас она поняла, почему они не победили нас во вторую мировую войну.

– Сейчас мы с тобой купим вина и стаканы, и пойдем гулять за ручку, или в обнимку, или я тебя понесу. Андестенд?

Ни фига. По глазам видно, что ни фига. Ставлю ее на землю, и обращаюсь к первой попавшейся парочке: «Вы знаете немецкий?»

Не знают. Вторые тоже не знают. И третьи не знают. Что, неужели никто из них не учился в МГИМО? Вот гады. В конце концов, впав уже просто в отчаяние, кричу на полплощади: «Ну хоть кто-нибудь тут знает немецкий язык?»»

В большинстве глаз, обернувшихся на крик, лишь удивление. В большинстве, но не во всех, к счастью! Подошедший парень немецкий, судя по всему, знал.

– А что надо-то?

– Да вот, понимаешь, с немкой познакомился, она по-нашему ни бум-бум, по-английски тоже. Поможешь пообщаться?

– Ну... давай, только недолго.

– Переведи ей: «Меня зовут Сергей. Сейчас мы с тобой купим вина и стаканы, и я покажу тебе Москву. Не бойся, ты в безопасности, я за тебя отвечаю».

Парень какое-то время думает, потом что-то ей говорит, получает что-то в ответ.

– Она говорит, что ты сумасшедший.

– Скажи ей, что у нас в России все такие, и у нас так принято. Скажи, что это наше гостеприимство такое.

То, что она отвечает, можно уже не переводить. Я знаю теперь, как звучит слово «Сумасшедший» по-немецки.

– Спроси ее, откуда она.

– Из Германии, из Берлина.

– Скажи ей, что Германия – прекрасная страна. Спасибо.

И, не дав девочке опомниться, снова беру ее на руки, и несу дальше. Калибрую попутно некоторое количество К+, девочка уже обнимает меня за шею, и смеется. Поскольку дури мне не занимать, я доношу-таки ее до палатки, и там...а вот и облом. Вина там нет. И вообще, кроме пива, ничего. Ну, пиво так пиво. Покупаю «Ярпиво» (да, знаю, что гадость, а куда деваться?), два пластиковых стаканчика, и веду совершенно ошалевшую девушку по направлению к Театральной площади, попутно впаривая ей по-русски о том, какой замечательный у нас Кремль, и как называется эта башня.

Господа, вы можете мне не верить, но именно мой монолог, а не кинестетика, и не мои действия, и рванули девушке крышу. Именно то, что она ни слова в этом не понимала, и делало ее глаза с каждой секундой все более ошалелыми. Не спрашивайте, откуда я это знаю. Я просто это видел. Так что языковой барьер – это не проблема, а достоинство.

Так вот, идем мы, значит, себе, я разлил по стаканам пиво, и тут меня останавливает милиционер, на предмет проверки документов. А из документов у меня с собой – только международная карточка журналиста, кою я ему и показываю. Серый брат, разумеется, тут же успокаивается, а вот девочка наоборот, заводится, буквально отбирает у меня корочку, видит надпись «Press» на обложке, многозначительно хмыкает, и показывает вздернутыми бровями, что удивлена. Ну ОК, дорогая, удивляйся дальше. Такие тут журналисты.

Театральную площадь мы проходим, переходим дорогу, и идем по направлению к Лубянской площади. Тут девочка снова начинает упираться, и что-то говорит

мне. Ну, тут даже язык не надо знать – она беспокоится, куда же мы идем. Останавливаюсь, обнимаю ее обеими руками (вы пробовали это делать, держа в одной из них пиво, а в другой стакан? Нет? Попробуйте как-нибудь на досуге), и, стараясь сделать свой взгляд как можно более спокойным (а крышу мне тоже рвет весьма замечательно, надо сказать, и это ох как сложно!), говорю ей, что все будет хорошо, что она в безопасности, что мы скоро вернемся, что мы идем в одно приятное место, и еще что-то такое. Господа, я не могу привести точных слов по одной простой причине – я их просто не помню. Я никогда не соблазнял иностранок, и от необычности общения моя крыша уехала далеко и надолго. То есть это я сейчас понимаю, что крыша уехала, а тогда я чувствовал себя откровенно пьяным. Девочка, видно, успокаивается, и мы продолжаем движение. Девочка свободной рукой обнимает меня. О как! Пошли, дорогая, я покажу тебе Москву.

Пока шли до ЦУМа, я почему-то думал, не сильно ли от меня воняет пивом, чтобы целоваться. Таких мыслей у меня, если честно, уже года два не было в принципе. В конце концов я пришел к выводу, что, даже если и воняет, то от нее воняет точно так же, ведь пиво у нас одно и то же, да и выпила она, судя по ее стакану, раза в два больше меня. И прямо посреди Пушечной улицы разворачиваю к себе и целую. И меня не бьют ни между ног, ни между глаз, а напротив, отвечают на поцелуй, причем отвечают так, как научиться бы отвечать всем нашим девочкам. В общем, мне понравилось.

– Спасибо.

– Что?

– Спасибо.

– Ёёё! Ты заговорила по-русски! А что ты еще знаешь?

– (тут следует местное идиоматическое выражение, то есть мат, проще говоря)

– Гм. Нет, это не надо. Лучше уж спасибо. И тебе данке шен.

В ответ – улыбка до ушей.

В общем, посидели мы у ЦУМа минут, наверное, двадцать, допили окончательно пиво, а потом я понял, что везти ее домой я не могу и не буду. Причин тут было сразу несколько: во-первых, я действительно не знал, с кем и на сколько она приехала, и вполне могло случиться, что ее сородичи, не найдя ее в условленном месте, просто заявили бы в милицию о пропаже. Мне такой расклад был совсем не нужен. А во-вторых, я действительно хотел выспаться этой ночью. Спасла меня, как всегда, моя машина, в которую я девочку и отвел. И я в очередной раз поблагодарил себя за то, что не пожалел денег на хорошую тонировку стекол, через которую снаружи, да еще и в темное время суток, не видно ровным счетом ничего. А я, как всегда, ничего не помню.

Может быть, когда я поеду, наконец, в Европу, я позвоню ей из Германии, и мы встретимся еще раз. А может, и нет. Но она в любом случае будет считать всех русских сумасшедшими. В хорошем смысле этого слова. И это радует.

Полевой отчет номер 8. Автор – NNOR

Что использовалось для соблазнения: привлечение с помощью правильно составленной анкеты на сайте знакомств, игра на шаблонах, собственная уверенность.

Эта история, имевшая место быть совсем недавно, буквально на днях, рассказана мне одним моим хорошим знакомым, как принято говорить в среде уважающих себя соблазнителей – ну практически «родственником», снабжена моими собственными незначительными комментариями и дополнена ответами этого «родственника» на дополнительные вопросы, кои были заданы исключительно с целью прояснить некоторые сложные для понимания моменты. Вопросы задавались с прицелом на то, что история будет опубликована на www.lover.ru и подвергнется вдумчивому прочтению и последующему вкуриванию-выкуриванию гражданами, теоретически и практически заинтересованными в пикапе и его приятных последствиях.

Оговорюсь сразу же, «родственник» имеет самое чёткое представление о материалах сайта, знаком с нлперскими методиками и некоторыми уважаемыми гуру, вот только от написания в форум воздерживается. Обращаю ваше пристальное внимание ещё раз: автор – не я. Я всего лишь прокомментировал, отформатировал и опубликовал вам на радость...

Всё повествование ведётся от первого лица, мои собственные комментарии, уточнения и дополнения (вся информация строго отфильтрована непосредственным участником описываемых событий) обозначены на экранах ваших мониторов тактическим значком «[]». Герой, фигурирующий ниже, вполне отдаёт себе отчёт в

том, что именно обсуждается в данном форуме, поэтому настоял на включении в описание некоторых фрагментов его личных переживаний, возможно, кто-то на халяву, то есть даром, расширит тем самым свою любимую карту.

В теле описания вы можете столкнуться с некоторыми, на ваш взгляд, незначительными подробностями. Если это так (и подробности станут вам в тягость) – простите автора, он старался передать максимум деталей, показавшихся ему важными. Если вы сочтёте нужным что-то из них взять на вооружение, присвоить копирайты или обгадить по полной программе – да сколько угодно, автор бескорыстно разрешает.

Начало большого пути.

Спортивного интереса ради и успешного пикапа для разместил я на нескольких интернет-сайтах, посвящённых важному и нужному делу знакомства мужчин с женщинами (и наоборот) свою анкету и принялся ждать результатов. Детали оформления и содержания анкеты интересны, но не столь важны, зато результаты... Так вот, результаты не замедлили проявиться и моя жизнь с течением времени наполнилась симпатичными и интересными девочками, количество которых возрастало день ото дня. Конечно, далеко не со всеми дело заканчивалось именно сексом, мне куда как интереснее было наносить «точечные удары» и пристально следить за обратной связью.

Девочек было много, я был один и мало-помалу я понял, что времени, сил и средств на всех у меня явно не хватит, заленился, расслабился, стал очень разборчив в интернет-знакомствах, а потом и вовсе «понижил значимость» своих новых перспективных подруг до минимума, практически открытым текстом предлагая им

за меня, клёвого, поконкурировать. Одновременно, конечно, я неустанно продолжал знакомиться в своей обычной повседневной жизни. Не сочтите это пустым выпендриванием, а сочтите примитивным описанием моего внутреннего состояния в момент, когда в ICQ появляется очередная прекрасная незнакомка. Итак, сидючи однажды вечером за компом, случилась у меня такая вот беседа, инициатором которой стала главная героиня моего рассказа.

[Комментарий: ниже приводится довольно обширный и подробный лог беседы по ICQ, вы можете его запросто пропустить, ибо в своих недрах лог не несёт никакой мега-сенсационной информации, привожу его лишь для тех, кому интересны нюансы происходящего. Малозначительные детали поскипаны, кое-где расставлены недостающие знаки препинания, всякие там тире и точки.]

Девочка: Прочитала Ваше объявление и решила не упускать шанс...

Я: :) Молодец. :) Ко мне можно на ты, я не беременный :)

Девочка: А разве у мужчин такое бывает?

Я: У них ещё и не такое бывает.

Девочка: В Швейцарском банке лежит 1.000.000.000 \$, тому мужчине кто родит...

Я: Вот сначала пусть родит :).

Девочка: А сейчас дома или на работе?

Я: Дома.

Девочка: А почему так рано дома?

Я: Я вообще в офисе появляюсь когда хочу.

Девочка: И часто хочешь?

Я: Не очень.

Девочка: И много девушек не захотели упустить свой шанс?

Я: На сегодняшний день около 800.

Девочка: Какой популярный... это много.

Я: Я знаю :).

Девочка: Очень самоуверенно.

Я: А что делать? Жизнь у меня такая, по другому нельзя :).

Девочка: А что по жизни «в живую» претенденток мало?

Я: Много. Интернет – та же жизнь, только попроще. В реале мне больше нравится знакомиться.

[Комментарий: в разговоре появляется значительная пауза.]

Я: Всё, интерес иссяк?

Девочка: С Вами всё ясно, что претенденток хоть отбавляй и мне делать среди них нечего...

Я: Что за упадничество такое :)) Ты так просто сдаёшься?

Девочка: Да я не привыкла соперничать...

Я: Так может и не придётся.

Девочка: Может.

Я: И на чём ты остановишься?

Девочка: Я уйду в подполье...:)

Я: Странный выбор. Может перед уходом фотографию свою пришлешь?

Девочка: Пришлю... по аське ... правда я на ней не одна, а с тетей и братом...

Я: А почтой можешь?

Девочка: А почему не аськой?

Я: У меня файерволл не пускает файлы через аську.

Девочка: Отправляю...

Я: Ок.

[Комментарий: в разговоре появляется значительная пауза]

Девочка: Всё, интерес иссяк?

Я: Ты отправила?

Девочка: Да.

Девочка: Уже давно.

Я: Сейчас заберу...

Я: А ещё есть? :)

Девочка: А что, мало?

Я: Нет, не мало, но хочется ещё. Есть?

Девочка: Есть, но с крестницей. Высылать?

Я: Ага.

Девочка: Жди...

Я: Всё получил.

Девочка: Всё, интерес иссяк?

Я: Нет, даже наоборот :).

Девочка: А у тебя есть еще какие-нибудь фотографии?

Я: Навалом.

Девочка: Может быть вышлешь?

Я: А ты какие уже видела?

Девочка: Какие были в объявлении...

Я: Ну напости, что там было.

Девочка: Я не помню, шли любые...

Девочка: Жду...

Я: Отправил.

Я: Наслаждаешься?

Девочка: У меня зависла почта... до наслаждения далеко...

Я: Жаль :) Могу помочь?

Девочка: Чем?

Я: Ну не знаю, может быть добрым советом?

Я: Есть прогресс?

[Комментарий: в разговоре появляется значительная пауза.]

Девочка: Меня выкинуло...

Девочка: Алло...

Я: Получила фотографии?

Девочка: Да уже насладилась просмотром...

Я: Отлично :).

Я: Тебя помимо интернета как-нибудь ещё найти можно?

Девочка: В мультфильмах :), а где ты меня хочешь найти?

Я: Ладно. Упрощаю вопрос :). Телефон у тебя имеется? Чтобы я по нему позвонил и тебя пригласил в какое-нибудь достойное местечко.

Я: Вспоминаешь?

[Комментарий: в разговоре появляется значительная пауза, часов так 10-12. На следующий день...]

Девочка: Привет!

Я: Привет.

Девочка: Меня вчера выкинуло и надолго...

Я: Я был вне себя :).

Девочка: От чего?

Я: От твоего отсутствия :).

Девочка: Я тоже была вне себя, хотела с тобой о многом поговорить, но не смогла...

Я: Даже о многом?

Девочка: Даже... :)

Я: Ты где живёшь территориально?

Девочка: м. XXXXXXXX А ты?

Я: м. XXXXXXXX

Девочка: Да, далеко.

[Комментарий: в разговоре появляется значительная пауза.]

Девочка: АУУУУУ...

Я: Да, я тут, за тазиком сбегал :).

Девочка: И что делаешь с тазиком? :)

Девочка: Стирку затеял... :)

Я: Я ночью употребил подозрительные пельмени, запив их абсентом. Теперь вот над своим внутренним содержанием медитирую :).

Девочка: Живешь один?

Я: Сейчас нет. В октябре перебрался к родителям, в мае сбегаю от них снова.

Я: А ты?

Девочка: Тоже с родителями.

Девочка: А еще что у тебя интересного в жизни, чем увлекаешься?

Я: Да много чего интересного. Увлекаюсь, как ты знаешь, женщинами :). Хочу тобой увлечься.

Девочка: И как ты будешь мной увлекаться?

Я: Сначала несильно, чтобы совсем не увлечься. Потом несколько сильнее. Это процесс творческий, сама знаешь, не маленькая :).

Девочка: Я еще очень маленькая :).

Девочка: А сколько это времени займет?

Я: Иногда хватает секунд.

Девочка: Где будешь справлять Новый Год?

Я: За одной мадам я ухаживал несколько долгих лет, пока она не ответила мне взаимностью :).

Я: Вот сейчас эта тема бурно обсуждается. Возможно – в Питере. А ты?

Девочка: Это интересно...

Девочка: Возможно дома.

Я: А где ещё возможно?

Девочка: Пока нет подходящих мест...пока еще не придумала...

Я: У тебя есть такой ресурс как свободное время?

Девочка: Есть а у тебя нет?

Я: А ты почему спрашиваешь?

Девочка: Просто так...

Я: И у меня есть. Объединим усилия?

Я: Чем ты занимаешься?

Девочка: Сейчас дома сижу.

Я: А вообще? Куда-нибудь с какими-нибудь целями выбираешься?

Девочка: Конечно.

Я: Информативно :). Куда и с какими? В глаза смотреть!

Девочка: В центр, погулять по магазинам, зайти куда-нибудь покушать или еще что-нибудь.

Я: Конкретизируешь свои предпочтения?

Девочка: Ты же сказал смотреть в глаза вот и ...

Я: Что вот?

Девочка: А ты куда выбираешься?

Девочка: Конкретизирую.

Я: В последний раз был в клубе совсем недавно.

Девочка: В каком?

Я: В «Парижской Жизни». Сегодня собирался в «Пропаганду», но вот тазик...

Девочка: Да весело живешь. Ладно тогда, было очень приятно общаться, сейчас уйду на время...

Я: Когда вернешься, подумай и скажи мне что ты делаешь в выходные, начиная с вечера пятницы. Я с тобой хочу встретиться.

[Комментарий: в разговоре появляется значительная пауза, часов так 10-12. На следующий день...]

Девочка: Мультки заказывали...

Я: С твоим участием? :)

Девочка: И с твоим тоже... :)

Я: Я в прошлом году готов был отвалить ощутимую сумму за два мультика, так пока и не нашёл ни одного.

Девочка: Ты оказывается богатенький Буратинка? :o

Я: Совсем не для всех. Больше предпочитаю имидж голодранца, так выгоднее :).

Девочка: А как ты их разделяешь?

Я: Кого, их?

Девочка: Перед кем ты будешь разыгрывать имидж...

Я: Я ничего не разыгрываю, это себе дороже. Но жестко пресекаю любые попытки «развода на деньги», не более того. Иногда в воспитательных целях могу и сам развести.

Девочка: Ты опасен...

Я: Я знаю. И знаю, что не всегда могу контролировать себя, вот тогда начинаются приключения :) Они прикольные и все участники вспоминают о них обычно со смешанным чувством, в котором преобладает благодарность :).

Девочка: Например, расскажи что-нибудь.

Я: Например я оказался за границей без денег и документов. Например я заблудился в глухом лесу под Новгородом. Например спас жизнь человеку, который меня и себя чуть на тот свет не отправил. И ещё куча всего подобного :).

Девочка: Как же ты оказался за границей да ещё без денег и документов?

Я: История долгая, будешь долго уговаривать – расскажу за чашкой чего-нибудь :).

Девочка: За чей счет банкет...:) Чашка чего-нибудь?

Я: Я разрешу тебе меня угостить. А потом ты мне разрешишь.

Девочка: Я согласна, но ты первый...

Девочка: Я приду не одна...

Я: И я не один. Ты с кем?

Девочка: А ты с кем?

Девочка: Не можешь придумать с кем пойдешь?

Я: Чего тут придумывать? С кем захочу, со мной многие сочтут за честь приехать на встречу с тобой :).

Девочка: А у тебя много хороших друзей?

Я: Да, много. Иногда я думаю, что слишком много :).

Девочка: А много не женатых?

Я: Много.

Девочка: :)

Я: Тебе сколько надо?

Я: И каких?

Девочка: Очень хороших в любом кол-ве (может быть кому-нибудь глянуть)... Много ещё девушек не захотели упускать свой шанс?

Я: Много. А ты с кем собираешься приехать? :)

Девочка: Одна сама с собой... :)

Я: Ты же хотела не одна...

Девочка: А ты хочешь что бы не одна?

Я: Гм... Открывается широкая волнующая тема :). Ну, сильно сопротивляться я не буду :).

Девочка: Не поняла...

Я: Зато я всё понял.

Девочка: А что понял?

Я: Не скажу. Что с вечером пятницы?

Девочка: Давай в какой-нибудь другой день...

Я: Предложи.

Девочка: Например суббота...

Девочка: Вечер.

Я: Гм... Я подумаю... А что ты любишь делать в субботу вечером?

Девочка: Отдыхать...

Я: Конкретизируй.

Девочка: Смотрю телевизор, или куда-нибудь хожу с подругой, или катаюсь на машине, и пр...

Я: Так, этой информации мне не достаточно для того, чтобы аккуратно совместить твои интересы со своими и устроить для нас милый вечер.

Девочка: А какие у тебя интересы в субботу вечером?

Я: Разнокалиберные :). Я вообще очень разносторонний, мне проще.

Я: Ты тщательно подбираешь достойный ответ?

Девочка: Ну что решим?

Я: Решим, что в субботу днём я тебе позвоню и скажу где и когда мы встречаемся.

Девочка: А ты завтра здесь [Комментарий: имеется в виду – в ICQ] будешь?

Я: Скорее всего нет.

Девочка: Тогда оставь свой телефон и я тебе перезвоню...

Я: Я оставлю свой телефон, но позвонить тебе предпочту сам.

Девочка: XXX-XX-XX

Я: Это домашний? У тебя мобильный есть?

Девочка: 8-9XX-XXX-XX-XX

Я: Во сколько в субботу ты будешь готова к приключениям?

Девочка: А какого характера приключения?

Я: Я же тебя спрашивал что ты любишь?

Девочка:?

[Комментарий: Вечер пятницы позвал нашего героя в «поля», в частности поэтому было решено спонтанно разорвать беседу ни на чём, дабы в субботу днём позвонить по одному из указанных номеров и назначить встречу с действительно прекрасно выглядящей на фото незнакомкой.]

Первая встреча.

Наступила суббота. Причём как-то одновременно наступление субботы было настолько же долгожданным, насколько и неожиданным. Телефонный звонок, простая и быстрая договорённость о встрече в центре города-героя Москвы.

– Привет, это я. Я хочу тебя увидеть. Прямо сегодня.

– Да, хорошо. Где мы встретимся?

– Знаешь где находится [название места встречи]?

– Нет.

– А что знаешь?

– Знаю памятник одному очень хорошему человеку.

– Отлично, я тоже его знаю, жду тебя там в 8. До встречи.

Встречаю Девочку (которая приезжает без опоздания) и понимаю, что оригинал и фотография друг до друга не дотягивают на порядки, настолько Она лучше любой своей фотографии. Да какой там фотографии? Удивление зашкаливает. Девочка выглядит великолепно. Потрясающе. Караул, какая же красивая. Ну точно

модель! Во бля! Во даёт! Ну и штучки выделяет дружественная вселенная! Ладно, подруга, ты в надёжных руках, ты попала! Йоу!

Мимолётное чувство эйфории, за доли секунд удавленный в зародыше внутренний диалог, сейчас лишней и нелепой вдвойне (основной мотив: она пришла ко мне, значит я ей интересен и нечего размышлять чего к чему, лучше действовать и смотреть на результаты), ощущение свободы и спокойствия внутри. Мне уже и раньше приходилось общаться довольно близко с девочками такого уровня, так что я не сомневался в своих талантах, даже наоборот. Короче – хорошо стало и опять же – такая фемина рядом :).

Идём по дикому морозу к Её машине минут 5-7, по пути почти не общаемся, холодно. Садимся в салон, слегка согревшись, плавно выдвигаемся в одно местечко, где раньше я любил бывать с ограниченным кругом близких мне людей. Пока то да сё, созвонились по телефону с одним хорошим человеком, прекрасно разбирающимся в хитросплетениях пикапа и пожелавшим присоединиться к нам вместе со своей подругой. По пути бесконечно рассказываю Ей какие-то истории, не забывая вплетать в сам текст быстрые касания, которые в данный момент не столько важны для меня, сколько приятны. Мне очень приятно её трогать!

Приезжаем в заведение, садимся за не самый удобный столик (другие заняты и сидеть рядом не лучший в данном случае вариант) друг напротив друга и начинаем выбирать кто что будет. По умолчанию я готов потратить некоторую сумму, которая не оставит меня без штанов и одновременно просчитываю в голове, что же сейчас закажет ТАКАЯ Девочка (а вдруг окажется

очередной банальной динамо?) и как мне реагировать на всё происходящее. Каково же было моё удивление, когда я еле-еле уговорил Её заказать стаканчик сока. Так я поразился во второй раз.

Посидели, попили, приятно побеседовали (Девочка общается с удовольствием, но есть какой-то барьер, который не позволяет ей продвинуться чуть ближе, что-то её сдерживает и немного затормаживает комфортное вербальное общение, хотя я всеми силами сглаживаю любые паузы и острые моменты, не впервой), приехал знакомый с подругой и мы на двух автомобилях выдвинулись в следующее место, где было решено праздник знакомства продолжить и поиграть в бильярд.

«Трактир на Пятницкой».

Заходим, садимся, отдыхаем, болтаем, смеемся, попутно очень вежливо и крайне настойчиво «строим» с товарищем на пару персонал заведения. Нам быстро выделяют недостающие стулья, убирают стол, приносят меню, пепельницы и прочие причиндалы. Официантки пристально следят за странными молодыми людьми, ведущими себя как будто они здесь главные и обслужить их надо с особым цинизмом, хотя бы за то, что банальный заказ пиццы превращается в маленький анекдот с их участием :). Выпили-поели (причём Девочка опять ничего толком не заказывает себе, не обращая почти никакого внимания на мои настойчивые предложения), решили поиграть в бильярд, на что местный маркёр грустно ответил: «Уважаемые, очередь на бильярд часа на 3, как минимум, растянется, вам не светит, простите великодушно, у нас аншлаг...» Девушки слегка приуныли, но ведь иного и не ожидали, выходные, кругом толпа...

Но мы же ведь не в какой-нибудь там загнивающей Буржуинии, а у себя дома, где дача взятки рассматривается как маленький личный праздник :). Короткая беседа с маркёром привела к тому, что за смешную сумму в 100 рублей он через 3-5 минут вежливо пригласил нас к самому удобному столу и пожелал приятно провести время, улыбаясь, как будто ему только что сообщили о скоропостижной кончине дедушки-миллиардера в Новой Зеландии. Отлично поиграв и получив обалденное удовольствие от роскошной беседы (отдельное глобальное спасибо за вербальную поддержку моему товарищу и его подруге), решаем разъезжаться по домам, ибо поздно и все участники мероприятия подустали. Девочка спрашивает, хочу ли я, чтобы она отвезла меня домой...

Вот тут я удивился снова. Не опаздывает, не разводит на деньги, а ещё и это... Странно, где же подвох? Ну что ж, сначала ввяжемся в бой, а потом посмотрим. Ладно, говорю, я согласен, поехали... Прокатились через добрых полгорода, приехали к моему дому, стоим на пустой дороге. Лёгкий снежок, радужные разводы фонаря на лобовом стекле, приёмник что-то такое невероятное обещает, голос у певицы нежный и какой-то шершавый; лёгкий, почти неслышный аромат её духов, вызывающий целую бурю чувств у меня внутри.

– Ну вот, приехали. Ты здесь живёшь?

– Да, вот мой дом.

– Спасибо тебе, приятно провели вечер.

– Мне тоже было очень здорово, не хочу прощаться. Лучше я тебя поцелую. Долго и сильно. Потому что мне хочется.

Улыбается, смотрит огромными красивыми глазами на меня и подставляет щёку. Приближаюсь губами к её щеке, но не целую.

– Я не могу позволить себе поцеловать тебя в щёку, лучше вот сюда.

Почти целую её в губы, она улыбаясь откидывает голову назад, не давая добраться до неё. Потом снова подставляет щёку.

– Я не хочу целовать тебя в щёку, мне не нравится.

– Не хочешь? Давай быстро целуй!

– Что ты себе позволяешь? Ты настаиваешь, чтобы незнакомый тебе мальчик целовал тебя же в щёку? Нет, я так не могу, я не такой. Как же можно, без любви? Нет, никаких щёк. Не буду и всё.

А потом началась «игра», описать которую очень сложно, но прожить её – необыкновенно приятно. Это просто, это очень просто, если ты, конечно, умеешь и любишь играть в такую «игру»: когда поцелуй почти заканчивается поцелуем, но это ещё не он, когда он был и его не было. Когда твои пальцы у неё в волосах предельно сексуально опасны для вашей психики. Когда взгляд натывается на взгляд, высекая невидимые искры из пространства, воспламеняя всё вокруг, когда глаза напротив неотвратимо сияют подобно остриям стилетов, направленных прямо в твоё абсолютно беззащитное сердце и пробивают его насквозь, пробивают много раз, оставляя зияющие рваные раны, кровоточащие мучительными сладкими каплями... Ты умираешь и сразу рождаешься вновь, хорошо помня, как ты только что побывал ТАМ и снова вернулся, чтобы без промедления исчезнуть под напором ОТТУДА, ты стремишься

повторить это много раз подряд, ты отпускаешь тормоза и доверяешь себя, забыв обо всём на свете... А как она обалденно пахнет...

Очередной поцелуй, обжигающий теплом и холодом одновременно, а ведь и поцелуем его назвать нельзя. Твои губы встречаются с чужими, почти их не касаясь и немедленно становясь частью тебя и той бездны, которая тебя окружает. Ты един с собой, ты един с этим миром, ты просто един. В твоей голове лопнула с оглушительным треском огромная связка петард счастья, разбросав твой мозг по самым дальним закоулкам вселенной и оставив тебе только эмоции. Меня затрясло от чувства необыкновенного пульсирующего удовлетворения, когда она продолжала делать это, может быть специально подыгрывая мне, а может быть и абсолютно искренне, не обращая внимания на бардак в моей голове...

Не знаю, смог бы я завершить эту встречу «как положено прилежным последователям Лавера», не знаю. Может быть и мог бы, но не стал. Или не смог, как тебе больше понравится. Взамен я получил что-то куда как более ценное, я одержал невидимую никому кроме меня победу, не прилагая никаких усилий, я сумел отдать часть огромного, нежного, тёплого, жившего внутри меня, отдать Ей просто так, потому что Она достойна того. И взамен мне не надо было совсем ничего, я упивался своим состоянием и рассыпал его искры вокруг себя, даря Ей всё своё самое сберегаемое. Не жалко... Так вот о чём писал когда-то некто Ieff, вот как это происходит, а я то думал... Как же это просто, доступно и приятно... Примерно в таких вот чувствах я отправился к

себе домой, предварительно договорившись о следующей встрече. На дворе было раннее воскресное утро.

Встреча вторая.

Мы встретились вечером, снова отправились в необычное место, где любят бывать некоторые ценимые мною граждане и снова всё повторилось. Девочка выглядит по-прежнему потрясающе, звонит сама, не опаздывает, не разводит, ничего не требует и в конце концов отвозит меня поздно ночью домой. При этом на Ней нет ничего, даже отдалённо похожего на «защиту суки».

Нелепо как-то. Что-то не вяжется. У меня начинается странная и глупая псевдопаранойя, которая постоянно подпитывается моими же смелыми и очень скоропалительными выводами. Однако весь этот придуманный «негатив» с избытком компенсируется процедурой нашего прощания у Ней в машине. И вот мы снова дарим друг другу невероятные по силе и одновременно мизерные по кинестетике ласки, позволяющие мне полностью отделиться от себя, от своего тела и проживать что-то особенное, чему пока объяснения нет, но очень важное, приятное и самодостаточное. Если и бывает идеальный «виртуальный оргазм» – то это был наверное он. Да, да, сейчас кто-то из вас хихикнет, дескать, чувак-то, того, слюнки пустил... Вот если бы он ей сразу впердолил...

Я расскажу тебе почему у меня не возникло ничего, даже отдалённо похожего на эту мысль, может быть ты сможешь уловить суть. У меня было достаточно много женщин, особенно в последнее время, и я мог для себя решить это уравнение. Я старался всегда отдавать немножко больше чем получаю, но давно уже не было у

меня чувства, когда хотелось отдать всё, довериться и отдать. Скорее всего этот путь в чём-то опасен и не приведёт к быстрому перетраходу, да ведь на этот раз мне и не надо, не в сотовой звезде на фюзеляже счастье, а в том пиковом чувстве, которое вызывает у тебя другой человек. А когда ты осознаёшь, что можешь отдать ему ещё и часть того самого чувства... Короче – это втыкает, плющит, колбасит, ломает и сносит крышу почище самого изощрённого секса, по крайней мере – именно мне.

Ладно, вернёмся к нашим... героям :). Очередная встреча назначена на вечер. Приезжаю в условленное место, жду Её машину, вовремя никого нет. Так-с, думаю, начинается... Звонит, сообщает, что застряла в пробке, извиняется, спрашивает что делать, готов ли я подождать и всё ли у меня в порядке. Да, говорю, я жду тебя, но имей в виду, что на улице далеко не май и ты несёшь ответственность за моё почти полное замерзание. Обещает поторопиться. Жду. Долго никого нет. Дай, думаю, сам перезвоню. Лучше бы я этого не делал...

Сюрприз! Сюрприз!

Взволнованный мужской голос из недр моего мобильного телефона сообщает, что Девочка сегодня не приедет и что Она вообще никогда не приедет. Потому что ехать Ей никуда нельзя, вместо этого Она выходит замуж в самой ближайшей перспективе. Тирада мощная, но я слышал вирши куда как почище придуманные и поярче продекламированные.

Отлично, говорю, поздравьте Её от меня, но свои дела, встречи и вообще любые отношения с женщинами я привык обсуждать только с ними самими. С удовольствием отмечаю, что внутри меня всё прохладно

и как-то пустовато, я вполне контролирую себя и разговариваю спокойно. На том конце возникает неловкая недоуменная пауза, абонент отрубается, после чего, почему-то улыбаясь про себя, ловлю машину и отправляюсь к своему приятелю, в гости к которому мы только что не попали с Ней вместе. Набрал sms «Свяжись со мной, есть пара вопросов и не забудь пригласить на свадьбу», отправил и уехал прочь.

Да, думаю, подвох зрел-зрел и вот назрел. Ну и ладно, Она очень хорошая, Она просто суперская, Она мне нужна, но у Неё есть право сделать выбор, Она тоже человек, хоть и очень красивый. На этой торжественной ноте я наконец-то составляю из слогов слова таксиста, предлагающего мне совершенно не платить за поездку денег. Понравилось ему со мной трындеть, видите ли. Сговорились они, что ли...

Не доезжая нескольких метров до дома моего друга, отвечаю на уж совершенно неожиданный Её звонок. Всхлипывает, просит приехать, встретиться с Ней, поговорить. Ну и дела... Да, говорю, там-то и там-то, через 20 минут. Приезжаю, Её нет, телефон не отвечает. Абсурд какой-то. Зато звонит Её мама, представляется (откуда у неё вообще мой мобильник взялся?) и спрашивает, не со мной ли Девочка? Ну, блин... Звоню Ей в очередной раз, сейчас, говорит, через 3 минуты буду.

Да, приезжает. Сажусь в машину. Она напряжена, масса мелких резких движений, вертит головой во все стороны как пилот Люфтваффе и быстро тарыхтит о том, что только что пережила глобальную разборку со своим бойфрендом, с которым решила расстаться. Бойфренд оказался парень не промах, по Её словам чуть ли Её не отлупил, оторвал какую-то штучку от мобильного

телефона, разорвал юбку и поставил на ноге синяк. Мало того, мы прямо сейчас «уходим огородами» от погони, нас может преследовать красный «Форд» с этим товарищем на борту. Всё, меня уже просто клинит.

Выясняю, что именно может произойти, если он нас догонит, ведь не перестрелка же и не похищение с последующей продажей в рабство. Тем более, что в мои планы такой вот разворот событий совершенно не вписывается и лично я буду как минимум против с нанесением тяжких телесных повреждений :). Соглашается, стараюсь Её успокоить, несёмся по ночной Москве и наконец попадаем в один неприметный ресторанчик, где мне иной раз очень приятно бывать совсем одному.

Пьём чай, вспоминаем примечательные истории из своего детства, болтаем ни о чём, всё чаще и чаще возвращаясь к сегодняшней ситуации. Я стараюсь объяснить, что готов и могу взять всю эту ситуацию под свой контроль и мне нужно услышать Её решение, ведь жизнь-то Её. Да, говорю, я просто заберу Тебя и присвою, скажи, что Ты хочешь? А Она мне в ответ – хочу с тобой дружить...

Кто слышал эти простые и в то же время великие слова, поймёт, что удар по твоим собственным яйцам, нанесённый мощно и качественно, может показаться по сравнению с ними малозначительным событием из жизни малолетнего соседа снизу. Блямц! Я, говорю, согласен. Просто согласен. Я – за! Я – готов! Будем дружить. Но дружить мы будем по моим правилам. Так и сказал.

Как остаться друзьями.

Садимся в машину, Она везёт меня уже знакомым маршрутом домой. Мне очень хорошо сидеть рядом с

Ней, я прусь от Неё, целиком и частями. Друзьями... Как же... Не доезжая до моего дома, прошу повернуть и зарулить в очень романтический и безлюдный парк, где в такое время никого нет. Останавливаемся, сидим рядом, молчим...

– Иди ко мне.

– Я и так тут, рядом с тобой. Не смотри на меня так, я не могу, когда ты на меня так смотришь.

– Поцелуй меня. Я очень хочу.

– Давай я тебя поцелую и поедем, хорошо? Уже поздно, мне надо домой. Я тебя отвезу и поеду.

– Нет, мне так не нравится. Мы никуда не поедем. Иди ко мне.

– Ну... ведь мы же друзья. Не смотри на меня так, я тебя убью.

– Да, мы друзья, а как ты будешь со мной дружить?

– Ну... я не знаю... Не смотри на меня так!

– Конечно, мы друзья и я очень, ну очень хочу с тобой дружить. И я даже знаю как именно мы будем дружить. Быстро иди ко мне!

Она перелезает на моё кресло, обнимает меня, снова играет в нашу любимую «игру», не оставив от моего сознания вообще ничего, даже камня на камне. Как я Ей сейчас за это благодарен...

– Зачем ты туда лезешь? Эй, ты куда? Мы же друзья?

– Да, ещё какие...

– Не снимай, ну хватит!

– Я и не подумаю ничего снимать. Я вообще против, то есть – за. В смысле – согласен.

– Давай не будем, ну не надо. Мне нельзя. Я не могу! Не расстёгивай!

– У тебя разгерметизация? Тогда мы не будем. Мы не будем. Ты же знаешь, что я не такой. Мы точно не будем. Мы друзья.

– Зачем ты снимаешь это? Ты хочешь выглядеть спереди как мясник?

– Да, и немедленно. Помоги мне, пожалуйста. В машине с длинноногой красавицей просто невозможно самостоятельно одеть гидрокостюм.

– Давай не будем! Я не могу!! Я не умею!!! Ну что ты там? Как мне сесть? Тебе удобно? Ты весь мокрый. Из меня течёт! Да сними ты свои куртки! Мама, наверное, волнуется. Расстегни! Хи-хи-хи, мы – друзья, куда ты лезешь, а-а-ааа-аа, ну же...

... в моей голове, смачно зачадив и мощно гроыхнув, взорвался большой сгусток чего-то оранжевого... Одновременно со вспышкой плавно и медленно пришла мысль о том, что для тебя это конец очередной истории пикапа, в достоверность которой ты так и не поверил, а для меня – начало другой истории, которую на этот раз я творю своими руками и полностью отвечаю за результат перед самим собой...

После нескольких ежедневных встреч, вернувшись домой уже под утро, я твёрдо решил поделиться своими соображениями по поводу и без с пивняцко-пикаперской общественностью, сижу, значит, набиваю этот самый текст, замечаю случайно, что в аське появляется Она...

Я: Ты не спишь?

Девочка: Да почему-то не спится...

Я: Хочешь почитать, что я про нас насочинял?

Девочка: Да.

Я: Там не всё чистая правда, присутствует маленькая доля художественного вымысла, писал исключительно для людей, которым такие как ты пока только снятся, но надежды они не теряют. Да ты ведь и сама всё знаешь :).

Девочка: Ты сейчас вышлешь?

Я: Да, прямо в аську. Частями. Будешь читать?

Девочка: Да.

[Девочке по ICQ отправлен данный рассказ]

Девочка: :) Да уж интересно, а продолжение есть?

Я: Хватит, дальше это интересно только мне. И, наверное, тебе. Нигде откровенно не наврал? Прокомментируешь?

Девочка: Читается на одном дыхании...

Девочка: Мне очень понравилось...

Я: Дополнения будут?

Девочка: Нет, все и так хорошо.

Девочка: Ты еще не спишь?

Я: Неа. И не хочу совсем. Зря я тебя отпустил :). Всё равно вместе не спим :).

Девочка: Ты знаешь, я почему-то по тебе скучаю... Не знаю почему... Ты мне нужен...

Я: Что ты будешь со мной делать?

Девочка: Любить.

Я: Сильно?

Девочка: Ценить.

Я: Дорого?

Девочка: Уважать.

Я: И гордиться?

Девочка: Да...

Полевой отчет номер 9. Автор – Lesley82

Время действия: май 2003 года, Питер. Девочка: 18 лет, 9 баллов Секс на второй встрече.

Москва. Она ехала в лифте с подружкой и знакомым. Ребята были навеселе, я подстроился, оказалось, что они из Питера, и у них поезд через полтора часа. Мы собирались ехать в Питер на майские праздники, и я записал её телефон. Спросил, не знают ли они, где в Питере молодые люди могут провести время? Они обещали показать нам пару мест.

Питер:

Квартира в Питере стоила не меньше 100 баксов, поэтому мы с другом сняли комнату на двоих. (700 р)

Я ей позвонил, и мы встретились. Погуляли по городу. Несколько раз я её обнимал, брал за руку, но она отстранялась.

Мы вышли с другом поговорить. Он дал мне хорошую обратную связь. Значимость её для меня была

высока, она мне нравилась, и я действовал не достаточно уверенно.

Я понизил значимость и после того, как я её увидел, я хмыкнул про себя: «Это твои последние безопасные минуты в моём присутствии (с) Филипп Богачев». Мы шли по улице, был ветер и дождь. Я начал действовать.

(Я)– Бррр... мне холодно, я хочу чтобы ты меня согрела.

Я нежно обнимаю её, она ПЫТАЕТСЯ ВЫРВАТЬСЯ, но мой опыт полевых заданий и развлечений с Федей на манежке оказался круче её опыта вырываться.

Я подошел сзади, и нежно обнял её.

(Я) – Я чувствую, что тебе это приятно, мне это тоже приятно, поэтому я буду продолжать делать это.

Она невербально согласилась.

Несколько минут мы шли в обнимку, а мой друг ловил тачку чтобы уехать в какой-нибудь Питерский клуб.

В клубе – кинестетика. Я её целую, но не тут то было. хм.. Птичка...

– Я не дам тебе себя поцеловать как бы ты не старался. Я не могу тебе дать выиграть!

(Я) – Классно, мне это нравится и именно поэтому мне будет ещё приятнее целовать тебя. Поцеловал. Жесткая кинестетика... я оттягивался, зажигал.

После клуба поехали ко мне. Она ПЫТАЛАСЬ сопротивляться. Хотела уехать к себе домой.

– Я не хочу ехать к тебе домой, я поеду к себе.

(Я) – Хорошо, я согласен, это будет нормально, если ты поедешь домой. Я хочу поесть, составь мне компанию. Поехали ко мне приготовим что-нибудь.

– Ладно, только после этого я поеду домой.

(Я) – Ок.

Мы едем ко мне.

Я договорился с другом, что он свалит в душ, а я в это время буду с девчонкой в комнате.

Друг сваливает, я остаюсь с ней один на один.

Целую, трогаю её грудь – она убирает руки (она ещё в одежде)

– Не надо ЭТОГО!

(Я) – Хорошо

Продолжаю целовать, и опять дотрагиваюсь до груди.

– Ну не надо этого.

(Я) – Хорошо

Продолжаю целовать, дотрагиваюсь до груди, и говорю

(Я) – Я чувствую как тебе приятно это, я хочу делать тебе приятно и получать вместе с тобой удовольствие от этого.

Снимаю с неё кофточку, начинаю целовать её грудь... Крыша у неё снесена! Ура...

Она окончательно сдалась. И тут заходит друган...

Я её отправляю домой. На следующий день она приглашает нас к себе домой.

Мы приезжаем с бутылкой вина. Она дома оказывается ОДНА! Выпиваем вино. Я с другом договариваюсь, что он через некоторое время слиняет.

Мы остаёмся одни. Целуемся, она заявляет мне,

– Я не сплю с парнями так быстро. Мы знаем друг друга очень мало. Мы с тобой всего вечер знакомы.

(Я) – Хорошо. Не БУДЕМ спать. А сколько слов люди должны сказать друг другу, чтобы достаточно хорошо знать друг друга?

– Хм...ну...

Я её целую, возбуждаю, раздеваю. Она в штанах, я трогаю её за попу. Она убирает мои руки, говорит

– Не делай этого

(Я) – Хорошо.. (возвращаю руки на прежнее место, продолжаю трогать её, ей это нравится)

(Я) – Я чувствую как ты хочешь меня, и я буду делать то что ты хочешь. То, что тебе приятно. И то, что приятно мне, она соглашается.

– Да, я тебя хочу. Но у меня месячные ещё не закончились.

(Я) – Это нормально, у нас есть душ.

– Как, разве можно...

(Я) – Можно, это нормально.

Дальше она постоянно сопротивляется, и каждый раз я утилизирую её, говорю ХОРОШО, и продолжаю делать то же самое. На каждое «не делай» отвечаю хорошо, продолжая делать то, что мне хочется. Дальше – всё и так понятно.

Девочка оказалась необычайно страстной. Мы оттягивались по полной программе. В определённый момент у неё просто отказали тормоза, и тАкое началось, что не в сказке сказать, не пером описать! Оттянулся офигено! РМЕС рулит, рмес форевер.

Обратная связь.

Она мне рассказала, что тАкое у неё в первые, что обычно она не спит с парнями на первой встрече. До меня никто тАк не действовал.

Я спросил у неё что можно было бы сделать лучше?

Она ответила, что лучше не могло быть (наивная)

(Я) – А у тебя когда – нибудь было такое, что парень тебя измучивает выгуливаниями, берёт за ручку через 2 дня, когда ты уже хочешь его?

– Да бывает, я сопротивляюсь машинально, я хочу, но сопротивляюсь. Я всегда сопротивляюсь, и до тебя это было успешно.

(Я) – Ты хочешь чтобы он действовал уверенно, и ты хочешь быть с человеком, который настойчив, уверен и способен тебя соблазнить?

– Да. Если он мне нравится.

Что я сделал хорошо:

1) получил обратную связь от друга, понял как нужно изменить поведение, какими техниками воспользоваться.

Понизил значимость девушки, перенёс ресурс, с полевых заданий и прогулок (которые способствуют просветлению кстати).

2) постоянно утилизировал её, когда она сопротивлялась.

3) «Я чувствую как тебе приятно это, я хочу делать тебе приятно и получать вместе с тобой удовольствие от этого»

Вербализация её ощущений что – ли? Как это назвать не знаю, но действует ОТЛИЧНО!

Что мог бы сделать лучше?

1) Сразу занизить её значимость.

2) Приехать к ней без друга и сразу заняться делом.

3) Заранее найти дешевую хату или забронировать место в гостинице. Чтобы было ГДЕ...

4) Остаться в Питере ещё на пару дней и пойти на мастер-класс.. Но для моих финансов было бы хуже.

5) Когда мы прощались с ней на вокзале – УХОДЯ УХОДИ. Слишком высокая значимость – занизить.

Заключение

Надеюсь, что этот опыт весьма уважаемых людей сильно тебе поможет в твоём образовании. К сожалению, объем книги не позволяет мне опубликовать все, что есть на моем сайте и форуме, поэтому тебе остается только войти в Интернет и прочитать остальные пару сотен отчетов непосредственно на форуме проекта.

Список литературы, которая использовалась при создании Русской Модели Эффективного Соблазнения:

1. Робин Прайер, Джозеф О'Коннор. «NLP и личные отношения. Простые стратегии для улучшения отношений».

2. Стив Андреас, Чарльз Фоланер. «NLP. Новые технологии достижения успеха».
3. Дэвид Киппер. «Клинические ролевые игры и психодрама».
4. Роберт Дилтс «Моделирование с помощью НЛП»
5. Джойс Миллс, Ричард Кроули. «Терапевтические метафоры для детей»
6. Бернгард Тренкле. «Учебник психо-хо терапии»
7. Лесли Камерон-Бендлер, Дэвид Гордон, Майкл Лебо. «Ноу-Хау»
8. Дэвид Гордон. «Терапевтические метафоры».
9. Френк Фарелли. «Провокативная психотерапия».
10. Лесли Камерон-Бендлер, Майкл Лебо. «Заложник эмоций».
11. Роберт Дилтс. «Фокусы языка».
12. Стивен Гиллиген. «Терапевтические трансы»
13. Элиот Аронсон. «Общественное животное»
14. Миллер, Галантер и Прибрам. «программы и структура поведения».
15. Леонид Кроль. «Между живой водой и мертвой».
16. Старый Долбодятел. «Вы думаете, эти списки литературы кто-нибудь читает?»
17. М. Фильденкрайз. «Опознавание через движение».
18. Стивен Андреас, Конира Андреас. «Сосредоточение интеллекта»
19. Зейг. «Семинар с Милтоном Эриксоном»

20. Филипп Баркер. «Использование метафор в психотерапии»
21. Жан Беккио, Шарль Жюслен. «Новый гипноз»
22. Бендлер, Гриндер. «Трансформейшн».
23. Милтон Эриксон, Эрнст Росси. «Человек из февраля»
24. Ричард Бендлер. «Искусство мастера НЛП».
25. Милтон Эриксон. «Глубокий гипнотический транс».
26. С. Андреас, К. Герлинг, С. Смит и другие. «Миссия НЛП»
27. Роберт Дилтс. «НЛП: навыки эффективного лидерства».
28. Александр Лоуэн. «Агрессия»
29. Александр Лоуэн. «Кольцо царя Соломона».
30. Г. Л. Лэндрет. «Игровая терапия: искусство отношений».
31. Милтон Эриксон, Эрнст Росси. «Гипнотические реальности»
32. Рональд Хейвекс «Мудрость Милтона Эриксона»
33. Роберт Дилтс. «НЛП: управление креативностью»
34. Хосе Стивенс. «Приручи своих драконов»
35. Идрис Шах. «Зеркало Совершенства»
36. Японские трехстишия «Бабочки полет»
37. Роберт Дилтс. «Стратегии гениев»
38. Роберт Дилтс «Динамическое обучение»

39. Т. Г. Лихадиевская, И.М. Ивановская, «Подвижные игры в детском саду»

40. Ричард Бендлер, Джон Лаваль «Искусство убеждать»

41. М.Ф. Литвинова. «Русские народные подвижные игры»

42. Жан Годен «Новый Гипноз»

43. Фридрих Ницше «Так говорил Заратустра»

44. Антон Шандор Лавей, «Сатанинская библия»

45. Антон Шандор Лавей «Записная книжка дьявола»

46. Джей Хейли «Терапия Испытанием»

47. Коннира Андреас, Тамара Андреас «Сущностная трансформация»

48. Коннира Андреас, Стив Андреас «Измени свое мышление»

49. Элиот Аронсон, Энтони Праткинс, «Механизмы убеждения»

50. Сергей Горин «А вы пробовали гипноз?»

51. Рей Дуглас Бредбери «451 градус по Фаренгейту»

52. Роберт Хайнлайн «Луна – суровая хозяйка»

53. Вася Пупкин. «Почему в списке литературы должно быть ровно 53 названия».

Словарь терминов, используемых в книге

* D.O.R.E. (Desire, Operations, Result, Effect). – Стратегия телесно-ориентированного НЛП, разработанная мною и Михаилом Шириным. Техники D.O.R.E. направлены на изменение текущего состояния путем открытия доступа к альтернативным вариантам поведения. То есть мы не узнаем, что для нас лучше, пока мы не попробуем новое и не сравним со старым. Бывают Голос, Походка, Взгляд, Танец D.O.R.E. Все техники DORE направлены на проработку своего тела и через это – изменение психического состояния.

* NLP (НЛП) – Нейро-Лингвистическое Программирование. Основной принцип НЛП: <Если кто-то что-то умеет делать хорошо, этому можно научить других>. Обучение НЛП происходит на семинарах НЛП-Практик, НЛП-Мастер и НЛП-Тренер. Изучение техник НЛП заканчивается на мастерском курсе, на тренерском идет обучение работе с аудиторией и обучение для проведения курсов Практик и Мастер

* Primary girlfriend – праймари. Любимая (старшая) жена, основная девушка, с которой встречаются и проводят время чаще, чем с остальными девушками.

* RPG (Role – Playing Game). – Или ролевая игра. Один из жанров компьютерных игры (Might and Magic). Бывают ролевые игры в жизни. Чаще всего встречаются ролевые игры класса AD&D, где каждый человек играет только свою роль в игре, причем количество игроков часто более 100.

* Антропоморфный дендромутант – Буратино

* Бессознательное – Это наше "Я" в полном объеме. Те самые 90 процентов мыслительной мощности, которые обычно не умеем использовать.

* Ведение – Особенность состояния раппорта, в котором можно увлечь человека туда, куда тебе нужно

* Вербалика – Часть объема информации, передаваемая при помощи слов.

* Внутренний диалог – общение с самим собой.

* Внушение – Грубо говоря, команда бессознательному

* Гипнабельность – свойство человека, оценивающее его подверженность гипнозу.

* Гипноз – смотри Эриксоновский Гипноз.

* Камин – смотри Кинестетика, <К Минус>

* Кинестетика – В контексте соблазнения применяется как оценка общего эмоционального состояния девушки. Соответственно бывает положительной (комфортное состояние) и отрицательной (некомфортное состояние). Встречаются определения <К Плюс> и <К Минус>, которые полностью аналогичны комфортным и дискомфортным вариантам.

* Коммуникация – Общение, разделяется на невербальную и вербальную части коммуникации

* Конгруэнтность – полное сопоставление твоего сообщения и твоего тела. Гармония между сознательной и бессознательной частями личности. Другими словами, полная естественность

* Максимум – Наибольшее значение

* Метапрограмма – базовая особенность мышления, управляющая всеми остальными фильтрами восприятия. Только через метапрограммы возможно комплексное моделирование навыков. МП являются основой курса Мастер НЛП.

* Метафора – Форма косвенного внушения, преподанная как рассказ или короткая история

* Минимум – Наименьшее значение

* Модальность – система восприятия. Существует пять систем восприятия, или пять модальностей. Визуальная (зрение), Аудиальная (слух), Кинестетическая (чувства), Ольфакторная (запах), Густаторная (вкус).

* Невербалика – Часть объема информации, передаваемый нашим телом, жестами, мимикой, выражением лица. То есть только телом, без использования слов. Таким образом в коммуникации передается подавляющая часть информации (до 80–процентов)

* Паттерн – то же самое, что и шаблон.

* Раппорт – состояния комфорта в общении между людьми. Частные случаи раппорта: раппорт между частями личности (конгруэнтность), групповой раппорт

* Рвать шаблон – Неожиданно что-то сделать. Разрыв шаблона ведет к появлению состояния замешательства, и, как следствие, транса.

* Репрезентация – представление события через все органы чувств, то есть зрение, слух, эмоции.

* Система восприятия – смотри Модальность

* Транс – Естественное состояние человека для доступа к бессознательным ресурсам. В трансе

характерны повышенная внушаемость человека, снижение критичности к информации, которая поступает из внешнего мира

* Убеждение – Обобщение нашего внутреннего опыта, которые могут нас либо ограничивать, либо поддерживать (ограничивающие и поддерживающие убеждения). Основная идея убеждений состоит в том, что они могут изменяться, причем множеством способов.

* Шаблон – а) заготовка для знакомства б) последовательность выполняемых действий

* ЭГ – Смотри Эриксоновский Гипноз

* Эриксоновский Гипноз – Работа с измененными состояниями сознания (транс) для достижения совместно с клиентом результатов. Одними из самых мощных инструментов являются метафоры и внушения. Школу ЭГ основал Милтон Эриксон.

* Эффективность – Оценка затраченных ресурсов для достижения цели. Чем меньше ресурсов тратится, тем эффективность выше. Базовые ресурсы: время, деньги, эмоциональные усилия.

Контактная информация

Официальный веб-сайт Филиппа Богачева:
<http://www.bogachev.ru>

Контактный e-mail: philipp@bogachev.ru

Контактный телефон: (+7 095) 772-2080

Сайт проекта lover.ru – <http://www.lover.ru>

Сайт проекта «Русская модель эффективного соблазнения» – <http://www.rmes.ru>

Сайт Международного Центра Психологии и Развития – <http://www.mcpir.ru>

Телефон для справок проекта РМЭС: (+7 095) 509-44-34

Контактный e-mail: info@rmes.ru

Представительство проекта РМЭС на Украине:

Телефон: (0572) 52-72-55

e-mail: ukraine@rmes.ru

Сайт: <http://nlp.kh.ua/>

Представительство проекта РМЭС в Израиле:

e-mail: Israel@rmes.ru

Телефон: +9 725 498 8979

Сайт: <http://rmes.nlp.org.il/>

Представительство проекта РМЭС в Белоруссии

e-mail: belorus@rmes.ru

Представительство проекта РМЭС в Германии

e-mail: germany@rmes.ru

Представительство проекта РЭМС в Санкт-Петербурге

e-mail: piter@rmes.ru

Телефон: (+7 812) 116-2772, (+7 921) 306-7391

Проект www.lover.ru ЭТО:

Более 900 статей на тему соблазнения

Более 40 авторов

Четыре года истории

Более 20 миллионов посетителей

20 тысяч посещений ежедневно

Подразделы проекта:

<http://forum.lover.ru> – форум проекта. Более трех тысяч участников, более 100 тысяч тем для обсуждения, ежедневные новости и постоянный обмен опытом.

<http://cities.lover.ru> – база данных по городам и местам, которые пригодятся соблазнителю. Места для знакомства, выгула, сноса крыши, отдыха и секса. Более 300 мест по разным странам, возможность добавления места, которое нравится именно тебе и есть в твоём городе.

<http://style.lover.ru> – все, что нужно, чтобы быть стильным. Магазины, услуги, места и многое другое! Ты можешь добавить свое место.

<http://download.rmes.ru> – ресурс для скачивания. Тут есть примеры видео-материалов, аудио-демонстрации, фото с наших семинаров и много другое.

<http://shop.rmes.ru> – Интернет-магазин проекта РМЭС. Видеозаписи семинаров, которые проводят тренеры проекта – «Русская модель эффективного соблазнения», «НЛП-Практик», «Трансовые техники», «Ранговый потенциал», редкие записи западных метров и грандов НЛП, Гипноза, архивные аудио-записи. Доставка по СНГ.

<http://dating.lover.ru> – знакомства для свободных отношений. Только мужчины и женщины.

<http://wingman.lover.ru> – поиск друзей для совместных вылазок в клубы, бары и выгуливание

девушек. База данных по разным городам и странам – найди себе напарника!

Тренинг-Семинар «Русская Модель Эффективного Соблазнения» (РМЭС)

В чем отличие теории от практики? Книги от семинара? В том, что книгу ты можешь прочитать и понять, а семинар дает тебе самое важно, что может быть в твоей жизни – опыт, живой опыт общения с живыми людьми и девушками. Мы проводим семинар РМЭС уже более полутора лет, его прошло более 800 человек в 5 странах, и мы будем продолжать наше и твое развитие.

Тема этого семинара – общение с женщинами, приятное общение с женщинами. Мы уверены, что эта тема интересна подавляющему большинству мужчин нашей страны. И именно для мужчин мы сделали этот семинар.

Семинар продумывался достаточно длительное время, ведь чтобы сделать тот семинар, который соответствует заявленной теме, требуется достаточно большой опыт у ведущих, нужно подобрать именно ту команду тренеров, которая будет соответствовать стилю семинара, требуется скрупулезно разработать программу с учетом всех возможных идей и пожеланий. Мы знаем, что мы с этим справились, – мы это отличная команда тренеров, у нас есть достаточное количество опыта проведения различных семинаров, составленная программа, которая доказала уже свою результативность.

Все мы имеем большой опыт не только в общении с женщинами, но и в преподавании этой весьма простой на

первый взгляд и сложной по структуре науке нашим ученикам.

Первая ступень представляет собой введение в базовые понятия эффективной коммуникации. Ведь вся наша жизнь, любой процесс соблазнения – это, в первую очередь, коммуникация. На этой ступени ты научишься ставить себе цели и уверенно их достигать, поймешь, что такое вербальный и невербальный раппорт, научишься делать свое общение более эффективным. Ты научишься определять состояния других людей и даже девушек, и понимать, в какую сторону и как ты их хочешь изменить.

Вторая ступень состоит непосредственно в преподавании структуры коммуникации и соблазнения. Тут мы научим тебя выходить на другой уровень эффективности, и это поможет сделать два полевых задания, на которых группы по три человека будут общаться с живыми людьми, получая бесценный опыт. Мы научим тебя отключать внутренний диалог, расскажем, как и где можно знакомиться с девушками, объясним, как стоять и использовать шаблоны внутри коммуникации. Кроме этого, мы научим тебя быстро входить в ресурсное состояние и прорабатывать (избавляться) нересурсные состояния.

Третья ступень практически полностью посвящена работе со страхами. Мы расскажем, откуда берутся страхи и как создавать свою зону комфорта, почему страх есть и как от него избавиться, почему некоторые страхи полезны, а некоторые – нет. Кроме этого, мы обучим создавать невероятно комфортные состояния в коммуникации (раппорт на уровне ценностей), а так же расскажем про женские проверки. Ну и конечно, будут два полевых задания.

Четвертая ступень представляет собой переход от вербальной коммуникации к невербальной. Тут мы впервые затронем тему «как привлечь женщину», а, кроме того – как вести разговор в нужном русле, входить в ресурсные состояния и привлекать повышенное внимание, не говоря ни слова! Второй день ступени полностью посвящен тому, как правильно говорить, то есть постановке голоса.

Пятая ступень представляет собой страшные дни. На этой ступени мы учимся наводить трас и использовать естественные гадания. Тут мы объясним, почему гадание на руках лучше и эффективнее, чем карты таро, обучим создавать шаманские ритуалы и вообще, расскажем, почему всякая магия является разновидностью гипноза. Кроме этого, будут изучены методики составления очень магических сказок и метафор, с помощью которых можно делать с женщинами абсолютно все.

Шестая ступень, конечно же, является продолжением навыков, которые вы получите на всех предыдущих ступенях. Тут проходятся продвинутые техники создания собственных реальностей, создания капсулы общения, использования естественных методик привлечения девушек и объясняется, что такое харизма.

Седьмая, восьмая и девятая ступень завершают обучение, и даже будет сертификация. Есть одно «но» – программа обучения рассказывается только людям, которые прошли первые 6 ступеней. Во время прохождения этой ступени становится, возможно, если не все, то очень многое. Просто мы не пускаем эти разработки в открытый доступ

По общим вопросам и для записи на семинар звоните (095) 509-4434, info@rmes.ru

Если Вы хотите организовать семинар РМЭС в своем городе (стране) или даже создать представительство проекта – пишите на info@rmes.ru, мы с радостью пойдём к Вам на встречу.

Трансовые техники в общении и бизнесе

Этот семинар знакомит вас с миром ранее непознанного бессознательного. Или подсознания. Или называйте это как хотите. Важно то, что на семинаре вы вплотную, на собственном опыте узнаете, что такое трансовые состояния, естественные и наведенные трансы, а так же измененные состояния сознания.

За три дня, что будет проходить семинар, вы узнаете многое про Милтон Модель (разработанную Милтоном Эриксоном лингвистическую модель работы с трансовыми состояниями), чем Эриксоновский Гипноз отличается от эстрадного, как наводить транс просто разговаривая с человеком, что с этим трансом делать. И даже (о ужас!) узнаете очень много о внушениях и использовании этого мощнейшего инструмента внутри трансовых состояний. Кроме того, мы покажем вам, как маскировать трансовые состояния игрой, разговором и даже гаданием на картах Таро.

Семинар рассчитан на людей «с нуля», то есть Вам нужно знать только русский язык в формате средней школы. И все.

Программа:

- * История и возникновение Эриксоновского Гипноза (ЭГ)
- * Базовые предположения ЭГ
- * Понятие трансовых состояний

- * Признаки трансовых состояний
- * Милтон-модель как работа с голосом
- * Инструменты ММ
- * Особенности терапевтического транса
- * Обобщенный язык
- * Методики наведения транса
- * Структура транса
- * Наведения транса с ратификацией
- * Наведение транса с диссоциацией
- * Наведение транса и самогипноз
- * Конфузионный транс
- * Внушения: Прямые, косвенные, открытые. Виды и использование.
- * Постгипнотические внушения
- * Катаlepsия как средство наведения транса, реиндукции и вывода из транса.
- * Полная структура метафоры
- * Конструирование сложных метафор
- * Использование архитипичных персонажей
- * Работа с внутренними проблемами
- * Работа с ресурсными состояниями
- * Работа с природными явлениями как проявления источника ресурсных состояний
- * Амнезия
- * Открытые спирали

- * Разработка «Бредогенератора» – конструирование сложных рассказов на лету
- * Основы DNE, проработка базовой техники DNE.
- * Разговорный транс
- * Маскировка транса
- * Неявные трансы – шаманские ритуалы, медитации, гадание на картах и т.д.

И все это великолепие мы уместили в 50 академических часов. По окончании семинара выдается сертификат.

Посмотреть расписание и запись на семинар можно на нашем сайте – www.rmes.ru

Проект «Кокон».

Очень часто мы можем смотреть на успешного соблазнителя в деле, пытаться повторить те вещи, которые он делает, но при этом они не работают у нас. Тема этого тренинга – создание уникальной поведенческой модели успешного соблазнителя для каждого участника. Не секрет, что иногда стоит лишь чуть-чуть изменить свое поведение в компании – и на вас сразу начинают обращать внимание все женщины вокруг, они готовы отдаться вам прямо здесь и сейчас. Мы предлагаем Вам научиться этим поведенческим навыкам на нашем тренинге и потом применять их в любой момент, когда Вам захочется.

В свое время мы долго изучали, как успешные соблазнители общаются с женщинами, как добиваются своих целей. После многочисленных исследований в этой области, был сделан вывод о том, что одним из определяющих факторов успешного соблазнителя

является его поведение. Так же мы поняли, что этому можно научить и научиться. В каждого человека можно встроить уникальную модель поведения для привлечения женщин! Эта модель будет учитывать все преимущества и недостатки человека, его природные способности.

На нашем тренинге мы предлагаем ученикам упражнения, выполняя которые они развивают вполне определенные навыки в общении с женщинами. В конечном итоге наши ученики интегрируют те навыки, которые им необходимы. Те навыки, которые интегрируются и определяют ту уникальную модель соблазнителя.

На нашем тренинге мы предлагаем обучиться следующим навыкам:

- достигать и использовать состояние аптайма;
- быстро подходить к девушке в состоянии аптайма;
- эффективно использовать шаблоны для знакомства, и как конструировать свои;
- привлекать внимание окружающих к себе, и к девушке для её привлечения;
- Прикосаться к девушке так , чтобы ей это нравилось, и она хотела общаться с Вами
- заинтересовать девушку;
- разговаривать по телефону или писать SMS, чтобы она хотела встретиться с Вами;
- использовать Модель Приза для привлечения внимания девушки и знакомства с ней так, чтобы она сама соблазняла Вас;

- использовать истории с сексуальным контекстом и игры для возбуждения в девушке интереса к Вам;
- заинтересовать и привлечь девушку с помощью невербального общения;
- действовать в команде и одному.

Подробности и запись: <http://www.rmes.ru>, (+7 095) 509-4434

Международный Центр Психологии и Развития под руководством Филиппа Богачева.

Наша деятельность:

Разработка и проведение уникальных корпоративных семинаров под нужды заказчика.

Разработка уникальных рекламных компаний

Работа с крупными компаниями сразу на трех уровнях (коучинг для руководителей, тренинги для среднего звена, семинары для работников, общающихся с клиентами)

Разработка стратегий развития компании

...И многое другое.

Подробности – на нашем сайте www.mcpir.ru