



КНИГА-
СЕНСАЦИЯ

ФИЛИПП БОГАЧЕВ

Русская Модель ЭФФЕКТИВНОГО



СОБЛАЗНЕНИЯ

Филипп Богачев

**Русская Модель
Эффективного Соблазнения**

«Богачев Филипп Олегович»

2005

Богачев Ф. О.

Русская Модель Эффективного Соблазнения /
Ф. О. Богачев — «Богачев Филипп Олегович», 2005

ISBN 5-222-07142-1

«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...» Текст публикуется в авторской редакции.

ISBN 5-222-07142-1

© Богачев Ф. О., 2005

© Богачев Филипп Олегович, 2005

Содержание

Предисловие	5
Введение, в котором объясняется, что ты держишь в руках	7
что такое Русская Модель Эффективного Соблазнения	9
Как читать эту книгу	11
Часть 1	12
Глава 1. Структура коммуникации	13
Часть I – Коммуникация.	13
Часть 2 – эффективность структуры коммуникации.	15
Глава 2. Убеждения и правила эффективного соблазнителя.	20
Глава 3. Что есть НЛП?	28
Глава 4. Базовые предположения НЛП	32
Глава 5: рамка цели	37
Часть 1.99 – Структура соблазнения	44
Часть 2: поиск	46
Глава 6. Где можно и нужно знакомиться с девушками.	47
Глава 7. Разные тонкости.	52
Глава 8. Поиск девушек на просторах русского Интернета	55
Глава 9. Письмо незнакомке для сайта знакомств	57
Часть третья: Знакомимся	65
Глава 10. Первый подход	66
Глава 11. Страхи, или здесь водятся тигры.	69
Глава 12. Шаблоны.	75
Глава 13. Деньги-деньги, дребеденьги...	81
Глава 13. Динамо	84
Глава 14. Как важно и нужно трогать девушку	88
Глава 15. Методика общения со скучными людьми	92
Глава 16. Признаки заинтересованности и симпатии у девушки	95
Глава 17. Значимость партнера	97
Глава 18. Увеличение своей привлекательности	99
Конец ознакомительного фрагмента.	101

Филипп Богачев Русская Модель Эффективного Соблазнения Самоучитель для подготовки успешных мужчин.

*Посвящается моей матери и Галине Яковенко.
Двум женщинам, которые перевернули мое мировоззрение.*

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 Мужичкой, 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 Адреас, 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, Харитонова Юлия.

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 стесненных 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 злему 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 прийти 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

В этой части рассматриваются как общие законы общения (коммуникации) мужчины и женщины, так и простые навыки, которые необходимы для этой самой коммуникации в рамках эффективности. Ты можешь спокойно пропустить эту главу и прочитать ее в последнюю очередь, когда захочешь найти ответы на вопросы «почему». С другой стороны, начиная чтение книги с этой главы, ты получишь ответы на многие вопросы, которые себе даже не задавал. В этой части есть то, что называется «базой». Базой нашего общения, базой нашей эффективности, базой русской модели эффективного соблазнения.

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 I – 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. Лучшие 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 она 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:

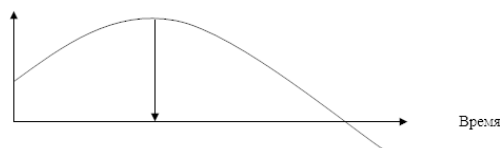
Зрение – восприятие большого количество единиц информации, максимальная дальность, максимальная скорость передачи.

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 под-сознания 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:

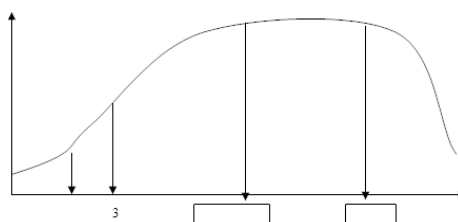
1. модели неопределенного языка по Милтону Эриксону (наверное, для лыжников может быть очень важно иногда находится на природе).

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 щеку 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

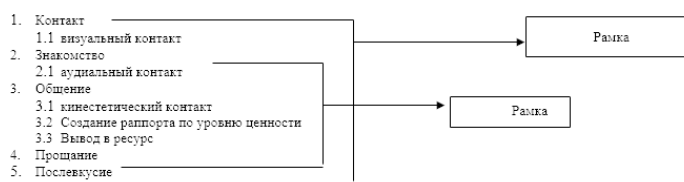
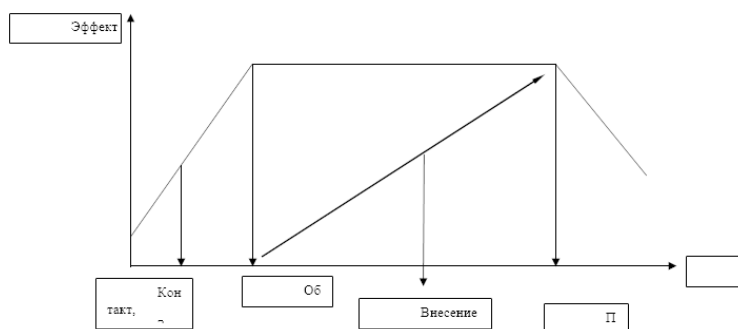


Схема идеальной структуры коммуникации (Сферическая коммуникация в вакууме)

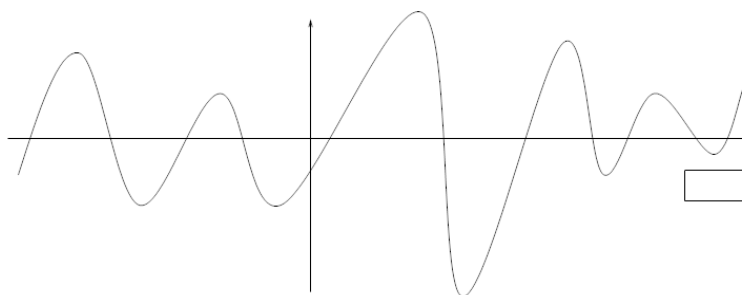


Для поддержания эффективности стадии общения происходит постоянное внесение ресурса в ситуацию, стараясь поддерживать максимально ресурсную коммуникацию для обоих участников.

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 потребуются 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 позволить 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 упрасивания 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 копейкой 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 соблазнителя. 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. Вовсе 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 влагалищем?

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 стоге 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 били 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 потребуется 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, придумать 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 НЛП 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 центров, 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 промямлил 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 твоё 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 писк 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 вживую, 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 абсолютно 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 “т”. Нет, “т” мало, возьмем “п”

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 развоят 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, замечательных 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 встречается 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 своем 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 то 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 учиываешь 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 простое – расценивай любое свое поведение и любую реакцию окружающих на твое 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 их 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 благо-родной 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, разовьем 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 шпалоукладчицами? 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 просто. Ровным счетом ничего. Делай то, что нужно для достижения цели. И я уверен, что ты сможешь это сделать, потому что после такой работы эта цели 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:

1. Знакомство
2. Общение
3. Обмен контактами
4. Выгуливание
5. Взять за ручку
6. Поцеловать
7. Признаться в любви (выяснить отношения)
8. Секс.
9. 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.

- Найти
- Познакомиться
- Привлечь
- Сблизиться
- Секс

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 делаешь – 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. Нужное количество раз. После этого пункта соблазнение закончено, поверь мне. Начинается совсем другой геморрой, но это... тема отдельной книги.

Часть 2: поиск

Немного о самом начале процесса соблазнения. Как очень просто понять, само соблазнение начинается с простой, в общем-то, вещи. Без которой даже самые грандиозные планы пойдут лесом. Вещь эта очень проста и заключается в поиске девушки, с которой ты будешь знакомиться. Без девушки, как ты понимаешь, соблазнять будет нечего. Ниже я опишу несколько стандартных мест для знакомства и распишу достоинства и тонкости знакомства с девушкой в разных контекстах общения.

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 вре-

мени. 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 кофеен 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 девочками. Краеведческий музей Кинишемского района Ивановской области – точно не подходит. А выставка эротической фотографии в Москве – очень даже. Так что основной фильтр 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 «цепелина». 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 организывают 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 ежеднев-

ных 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 выбираются 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.

Дополнительных 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 москальи» 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 познакомишься 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 девственности. Как говорится, намек тебе ясен.

Есть два возможных варианта дефицита лиц противоположного полу – 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 высовывайся, 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 руслане 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 русланах – пятница. Там можно познакомиться с объектом вожделений значительно поближе.

1б) 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 :).

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 :). Но тут уже фиг его знает, как и что.

6) Дневники.

В последнее время в сети стало можно 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'a. 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-агентств, 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 примитивные 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 симпатичный, 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 доминантов, любят знающих себе цену мужчину. Даже если цена ему – 30 сребреников. 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 пожаааалууууистааа!»

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 внешне-стью. 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 вышшими. 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 день.

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 Самодетальной 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 третья: Знакомимся

В этой части книги я расскажу непосредственно о том, что есть знакомство. Я расскажу приемы, которые помогают начать разговор, расскажу, как разговаривать с трудными людьми, я даже расскажу несколько страшных тайн. На этапе знакомства с девушкой мы делаем себе запасы симпатии на будущее, и, что самое главное, мы можем получить отличные бонусы для ее соблазнения. По опыту нашей исследовательской группы, самый большой процент соблазнений вовсе даже не у «простых парней с улицы», а людей, про которых можно сказать «он – другой. Он – не такой как все». Именно поэтому про знакомство я тоже буду писать через призму того, как стать особенным, выделяющимся и запоминающимся человеком из многих сотен парней, которых девушка уже видела в своей жизни.

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?

Самой 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 имеет 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-деяти 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 метрах 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 похожи. 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 обкачай 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 стотысячная. 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 Фалacroфобии 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 сберегают 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 испытаешь, 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 блокировал 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 буковки, 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. Например, 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 бесчисленное 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 фотомодель?

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 бить.
- 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.

Глава 13. 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 заправленных. 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 неписаные 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 прочесть 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 осознание 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 нервотрепки 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, всовываешь 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 соблаговолишь 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 девушке, что она тебе нравится. Кстати, даю страшный секрет, абсолютно бесплатно. Единственным гарантированным сек-

суальным 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 фига. 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 оптимально 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 ее 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 четвертая. Привлекаем.

В этой части книги будут множество идей и техник, нацеленных только на одно – как привлечь девушку, заодно сделав плавный переход на тему сближения. И если по поводу «найти и познакомиться» с одной стороны все более-менее понятно, то именно на фазе привлечения девушки возникают основные проблемы. Зная множество мужчин, проанализировав тысячи случаев соблазнения, как удавшихся, так и совсем нет, с убеждением могу сказать одну вещь. **Привлечение девушки – это самая, самая важная часть процесса соблазнения.** Грамотно пройдя эту стадию соблазнения, ты создаешь себе отличный, гигантский бонус, который почти на автомате укладывает девушку к тебе в койку.

Вспомни рассказы своих друзей, вспомни те случаи знакомства с девушками, которые были в твоей жизни. Было у тебя так, чтобы девушка давала тебе свой телефон, а потом всеми силами отказывалась от свидания? Было у тебя так, чтобы девушка с тобой провела отличный вечер, а потом вообще пропала и не отвечала на твои сообщения? Может быть, было так, что тебе заявляли «давай останемся друзьями» или «у меня есть парень, я его люблю»? А было так, что прямо во время общения с тобой девушка вдруг вспомнила про экзистенциальный кризис среднего возраста во время менструации бабочек-однодневок? Ты не поверишь, причина всех этих поступков одна, и она проста как несколько копеек. Ты девушку не заинтересовал. Ты ее не привлек.

В этой части будут подробно расписаны лучшие методы привлечения женщины. Разумеется, что только комплексное применение этих техник и идей дает полный, сокрушающий результат. Если ты вдруг считаешь, что тебе все не нужно – изучай все по одной главе. Ровно так, как сочтешь нужным, разумеется. Кто я такой, чтобы говорить тебе о последовательном изучении и применении этих навыков?

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 лбом
- 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 интересовал. Эти признаки есть – все отлично, продолжаем дальше.

Глава 17. Значимость партнера

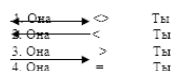
-При взгляде на тебя у меня опускаются не только руки.

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. 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.

Предыдущие 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 подружку – 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 челове-

ком. 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».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.