

Знакомство с женщиной с продолжением

**Что должен знать каждый
мужчина, чтобы добиться
успеха у женщин**

Дмитрий Новиков

Оглавление

Вступительное слово

Часть 1. Настрой

- 1.1. Женщины действуют бессмысленно?
- 1.2. Мышление на будущее
- 1.3. Женская интуиция
- 1.4. По ту сторону женственности
- 1.5. Принципы маркетинга, помогающие в отношениях с женщинами
- 1.6. 6 “китов” мужской привлекательности
- 1.7. Личностные качества, привлекающие женщин
- 1.8. Саркастичный подход
- 1.9. Механизмы влияния
- 1.10. Как настроиться на контакт с женщинами

Часть 2. Знакомство

- 2.1. Скрытые сексуальные сигналы
- 2.2. Compliments
- 2.3. Как познакомиться с женщиной
- 2.4. Безотказные способы привлечения внимания незнакомых женщин
- 2.5. Концепция мест
- 2.6. Трудные случаи знакомства
- 2.7. Импровизация против шаблонизации
- 2.8. Как брать телефон

Часть 3. Продолжение

- 3.1. Проверки
- 3.2. Джентльменство
- 3.3. Крышесносы
- 3.4. Первое свидание
- 3.5. Техника “Голограмма”
- 3.6. Соблазнение
- 3.7. Техника “Выражение намерения”
- 3.8. Техника “Столкновение реальностей”
- 3.9. Техника “Переубеждение”
- 3.10. Тактические техники соблазнения
- 3.11. В постели
- 3.12. Как строить отношения
- 3.13. Мифология любви

Заключительное слово

Приложение 1

Приложение 2

Вступительное слово

Бросая взгляд на книги схожей тематики, которых, надо признать, было выпущено немного, следует заметить, что практически все эти книги объединены одной особенностью. В них есть немало стоящих мыслей и идей, но эти идеи составляют не более 10 процентов книги, в то время как все остальное – философские размышления авторов на тему личных взаимоотношений. Иногда даже кажется, что человеку приходит в голову одна интересная мысль и он, написав, ее на бумаге, решил раскрыть эту мысль полнее и, тем самым, облечь ее в книгу. В результате читателю приходится прочитать сотни страниц печатного текста ради того, чтобы прочесть одну замечательную мысль, пришедшую автору в голову в одно воскресное утро. И часто получается так, что автор изучает исследуемый им вопрос по ходу написания книги, вместо того, чтобы писать ее после того, как он этот вопрос изучил. И чаще всего книги с интригующими названиями вроде “Мужчины с Марса, женщины с Венеры?” содержат в себе все, что угодно, кроме того, КАК знакомиться и заводить романы с женщинами. В своей книге “Знакомство с женщиной с продолжением” я попытался не повторять ошибок моих коллег. Книга является результатом многолетнего изучения психологии взаимоотношений мужчин и женщин и содержит в себе только те мысли и методы, которые РЕАЛЬНО помогли мне или моим знакомым добиться успеха в отношениях с женщинами.

Эта книга предназначена для тех мужчин, которые не просто стремятся достигнуть конкретной цели (удовлетворение сексуальных потребностей, поиск “второй половинки”, внутреннее развитие и т.д.), но, и хотят получать ОГРОМНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ от самого процесса знакомства и сближения с женщинами. В книге представлен мой субъективный взгляд на мир, мой путь развития, который принес мне очень много положительных эмоций и помог мне добиться того, что сейчас есть в моей жизни. Но я совсем не удивлюсь и буду только рад, если ты будешь УСПЕШНО пользоваться теми методами и средствами, которые свойственны лично тебе и не имеют ничего общего с тем, что написано на страницах “Знакомства с женщиной с продолжением”. В этой книге я делаю попытку указать тебе вектор развития, путь, пройдя по которому, ты сможешь привлечь любую понравившуюся тебе женщину. Поэтому не нужно воспринимать ее, исключительно, как руководство к действию. Я надеюсь, что здесь ты найдешь немало пищи для размышлений, которая поменяет твое отношение к себе, к людям и к миру в целом в положительную сторону.

С чего все началось? Когда мне было 19 лет, мы вместе с моим другом Борисом оказались в одном из центральных парков Москвы. Там мы увидели двух действительно красивых женщин, но у нас не было ни малейшего представления, что сделать или сказать, чтобы познакомиться с ними. Это чувство было настолько отвратительным, что тогда я сказал Борису: “Я сделаю ВСЕ! Все, что возможно, чтобы я мог знакомиться с ЛЮБОЙ женщиной в ЛЮБОМ месте!”. И я провел несколько лет своей жизни, чтобы добиться поставленной цели: я читал всю психологическую литературу, какую мог, я ходил на семинары, я проводил на улице по 12 часов в день, практикуясь в знакомствах с женщинами. В моем пути мне очень помог мой друг Борис, за что я выражаю ему отдельную благодарность.

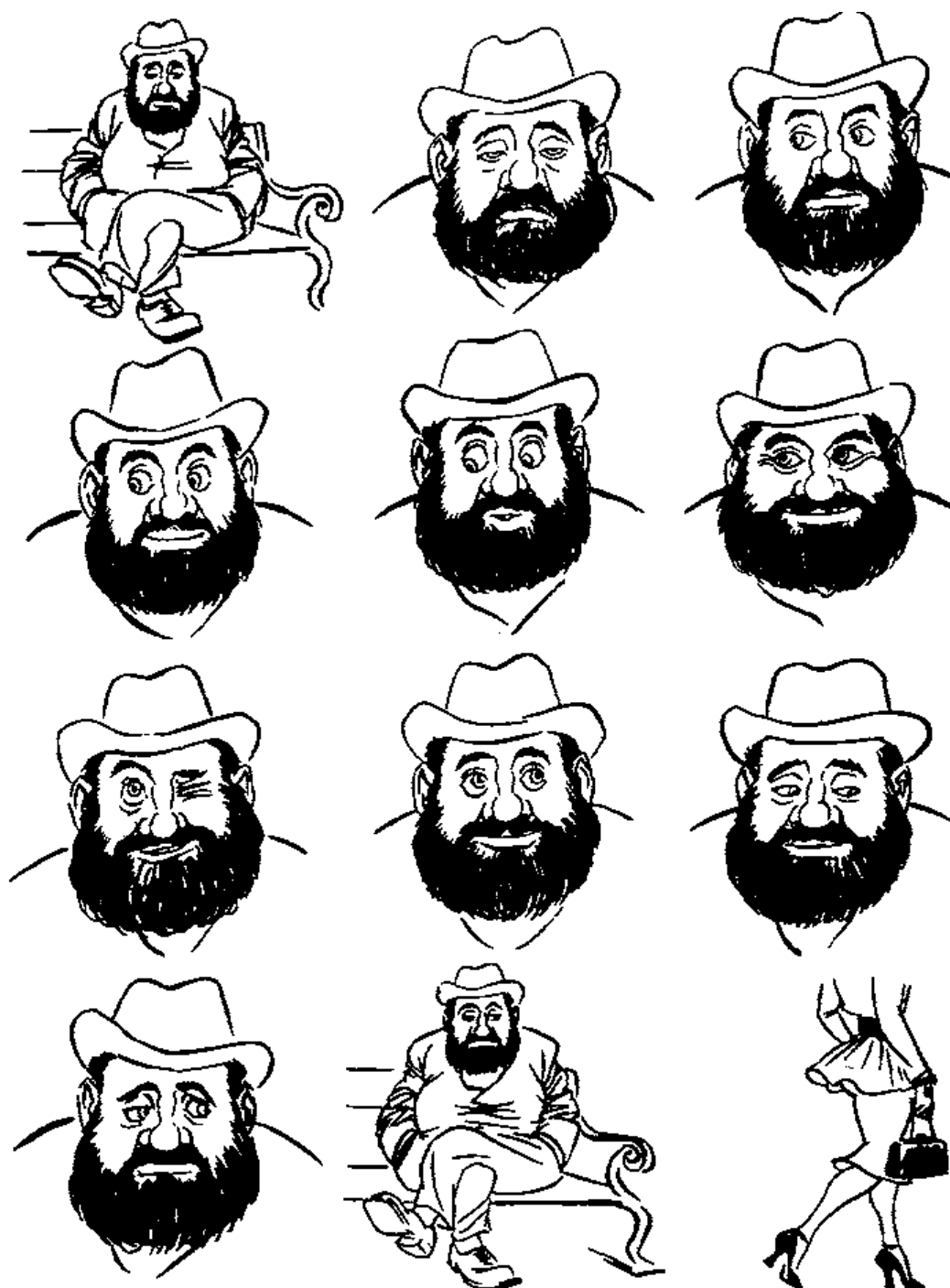
Я собрал воедино все идеи и техники, которые приносили мне успех в течение последних нескольких лет, и написал их простым, доступным языком, что позволяет каждому мужчине понять их и использовать МОМЕНТАЛЬНО. “Знакомство с женщиной с продолжением” – это не та книга, которую я выдумал, наподобие какого-нибудь художественного романа. Она вобрала в себе только мой личный опыт и опыт моих знакомых, мои исследования и эксперименты, которые я проводил в реальном мире.

Если ты не знаешь практически ничего о знакомстве и развитии отношений с женщиной и хочешь исправить эту часть своей жизни, эта книга, несомненно, поможет тебе. Если ты уже успешен с женщинами, эта книга позволит тебе совершенствоваться. Я

не знаю, хочешь ли ты встретить одну единственную женщину, с которой захочешь жить. Или ты хочешь стать донжуаном, который никогда не спит в одиночестве. А, может, ты одержим желанием завоевать сердце конкретной женщины, которая тебе нравится. Отлично. Какова бы ни была твоя цель, я уверен, что эта книга поможет тебе.

Перед тем, как перейти к экскурсу в сверхинтересный мир общения с женщинами, я хочу выразить благодарность всем людям, которые своим ЛИЧНЫМ участием помогли мне в написании книги, а именно: Дэвиду Дианджелло, Борису Попову, Денису Евсееву, Рустаму Фаязову, Михаилу Субочу. Огромное спасибо тем людям, чьи литературные и художественные труды вдохновили меня на воплощение всех моих идей на бумаге. Среди них: Росс Джеффрис, Maniac High, Анатолий Протопопов, Mystery, Роберт Грин, Трэиси Кэбот, Михаил Жванецкий, Гарри Олдер, Хэзэр Бэрил, Zonder Zoldadt, Лейл Лаундес, Майк Пилински, Дейл Карнеги, Михаил Веллер, В. Зарубинский, Сергей Огурцов, Максим Сырбу, Херлуф Бидstrup, Destroyer, Newmax. А также отдельное спасибо тем, кого я забыл упомянуть. За терпение.

Часть 1 – Настрой



1.1. Женщины действуют бессмысленно?

В турнире по женской логике победил генератор случайных чисел.
Анекдот

Прежде, чем приступить к практическим советам, я хочу рассказать тебе о своем восприятии женщин.

Знаю, знаю. Каждая женщина уникальна и неповторима. Но несколько лет изучения женской психологии и общения с женщинами привели меня к выводу о том, что эти слова применимы к чему угодно, но не к общению с мужчинами. В этой области у женщин сходств намного больше, чем различий. Для начала давай обсудим то, что у них общего, а потом остановимся на различиях.

Для большинства мужчин женщины подобны китайским головоломкам – по большей части, женское поведение кажется им абсолютно нелогичным и бессмысленным. И я думаю, ты заметил, что большинство женщин ДУМАЮТ иначе, нежели большинство мужчин, и ХОТЯТ того, что отлично от желаний большинства мужчин. Многие мужчины неоднократно своими глазами видят подтверждение этому, но очень немногие задумываются над этим и делают выводы. Но, на самом деле, чем раньше ты осознаешь, что происходит вокруг, тем раньше ты добьешься успеха в общении с женщинами.

Ты когда-либо обращал внимание на то, как протекают женские беседы друг с другом? Обычно это происходит по следующей схеме:

1. Обсуждение того, что произошло или что они увидели.
2. Обсуждение того, что они чувствуют по этому поводу.
3. Резкий переход на другую тему, какой-то деталью связанную с предыдущей.
4. Возвращение к пункту 1.

Большинство мужчин считают направленность такого разговора абсолютно бессмысленной. Удивительно, правда?

А ты когда-нибудь задумывался, какие развлечения больше предпочитаемы женщинами, а какие мужчинами? Женщины покупают журналы мод, смотрят мыльные оперы и читают любовные романы. Мужчины покупают “Playboy”, смотрят футбол и читают газеты. Просто внимательно подумай об этом. Что общего между журналом мод, мыльной оперой и любовным романом? Почему большинство мужчин не понимает, что может быть интересного в этих вещах? Почему беседы женщин друг с другом кажутся мужчинам лишёнными смысла и направленности? Почему мужчины больше хотят секса, а женщины больше хотят продолжительных отношений? Почему мужчины выступают в роли берущих, а женщины – в роли дающих? Да очень просто. Все потому, что женский мозг устроен не так, как мужской. Вот и все. Это то, что лежит на поверхности. А хочешь узнать глубинные причины этих различий? Тогда следующие абзацы написаны для тебя.

Вряд ли для тебя окажется секретом то, что и мужчины, и женщины вступают в интимные отношения под властью одного из самых сильных инстинктов – инстинкта продолжения рода. Причем, женщины нуждаются в мужчинах также сильно, как и мы в женщинах. И поверь, они любят секс также сильно, как и мы. Но только психологическое отношение к интимной близости совершенно разное: мужчина обычно одержим исключительно потребностью в телесном контакте с партнершей, а у большинства женщин эта потребность сопровождается подсознательным отношением к половому акту, как к процессу зачатия ребенка. То есть, как правило, для него сексуальная связь – это всего лишь малозначимое, но очень приятное, событие на его пути, а для нее – это внутреннее стремление видеть мужчину рядом с собой в роли отца ее будущих детей.

И мужчины, и женщины, как бы предполагая себя носителями уникальных генов, стремятся к тому, чтобы оставить после себя потомство, наделенное этими генами. Но если для мужчины лучшей гарантией того, что его отпрыски будут ходить по планете, является максимально возможное число сексуальных контактов с разными женщинами, то для женщины такую гарантию может обеспечить только продолжительная физическая

близость с одним партнером, которого она посчитает САМЫМ ДОСТОЙНЫМ кандидатом. Поэтому для нее сексуальная связь – событие ГОРАЗДО БОЛЬШИХ МАСШТАБОВ, чем для него. Вот в этом и заключается главная разница и главная причина всех поступков женщин по отношению к мужчинам, которые вводят последних в замешательство, недоумение и даже гнев. Пойми: они делают все это, потому что ими движет желание дать начало и продолжение новой жизни. Здесь же берет свое начало и пресловутая женская логика: обеспечить себя и свое чадо жизненными благами необходимо, а физическая конкуренция с мужчинами практически невозможна. Я не буду раскрывать эту тему более детально – это материал для другой книги. Но важно, чтобы ты задумался об этих вещах, чтобы в дальнейшем не обижаться, не злиться, не выходить из себя каждый раз, когда ты не понимаешь женского поведения.

Еще несколько слов о женской логике. Научно доказано, что в среднем у женщин больше развито правое полушарие мозга, а у мужчин – левое. И, по всей видимости, именно это различие делает таким трудным взаимопонимание между полами. Но я хочу предложить твоему вниманию свою собственную абстрактную концепцию строения женского мозга, которую я называю концепцией “Двойного мозга”. Она довольно проста. Представь, что у женщин существуют два мозга: ПЕРЕДНИЙ и ЗАДНИЙ. Один из них – это “страж”, оберегающий женщину от “опасности”. Именно он побуждает ее произнести “Давай останемся друзьями” или “Для меня это слишком быстро” или “Сегодня я просто хочу поговорить”. Это передний мозг, который отвечает за речь. И большую часть времени ты можешь игнорировать то, что он говорит. Другой мозг находится “позади” переднего мозга. Он управляет телодвижениями, мимикой, взглядами, желанием прикасаться к мужчине. Это мозг, до которого ты хочешь достучаться и который возьмет верх во время секса (“передний” мозг будет вынужден замолчать и уступить в этот момент).

Эта концепция может показаться тебе примитивной, однако она на удивление точно отражает реальное положение вещей. Например, когда ты разговариваешь с женщиной, оба мозга слушают тебя (если только женщина не пьяна – в этом случае передний мозг спит). Задний мозг жаждет удовольствия и веселья, в то время как передний мозг формирует речь женщины, сковывает ее, не дает расслабиться. Когда женщина говорит “Нет” или “Давай останемся друзьями”, часто задний мозг может думать и действовать совсем по-другому. Ты увидишь это по ее горящим глазам, по ее волнению, по ее покрасневшей коже, по ее неуверенной, ноющей интонации, по слегка приоткрытым губам и т.д. Поэтому, когда ты общаешься с женщиной, следи НЕ ЗА ЕЕ СЛОВАМИ, А ЗА ЯЗЫКОМ ЕЕ ТЕЛА. С ним ты подробнее познакомишься в главе “Скрытые сексуальные сигналы”.

1.2. Мышление на будущее

Секс – это цена, которую женщины платят за брак.

Брак – это цена, которую мужчины платят за секс.

Алан и Барбара Пиз

На протяжении нескольких лет общения с женщинами я не мог осознать одной, на первый взгляд, простой истины, которая является фундаментальной в науке о взаимоотношениях полов. ВЛЕЧЕНИЕ – ЭТО НЕ ВЫБОР ЧЕЛОВЕКА! Еще раз прочти это предложение. Если ты не поймешь его смысл, то тебе будет очень трудно осваивать все методы и техники, которые я тебе предложу ниже.

Все твоё воспитание, все твои планы, все твои логические доводы, все разговоры с твоими друзьями БЕССИЛЬНЫ перед выбором, который делает твоё половое влечение. Твой разум может бесконечно подсказывать тебе, что ты выбираешь не ту женщину, которая тебе подходит, и наоборот, но твоё влечение будет неумолимо гнуть свою линию.

Если при знакомстве с женщиной твое первое впечатление на нее покажется ей НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ, то у тебя ОЧЕНЬ МАЛО шансов что-либо изменить в дальнейшем, переиграть ситуацию заново. Все твои уговоры, убеждения и доказательства окажутся напрасными. Справедливо и диаметрально противоположное. Если при знакомстве ты ПРИВЛЕЧЕШЬ женщину, то она ПРАКТИЧЕСКИ НИЧЕГО не сможет с этим поделать. Она не сможет сказать себе: “Я не буду общаться с ним, потому что он груб, нагл и нечестен”. Напротив, она скажет себе: “Несмотря ни на что, я люблю его”. И никакие разговоры, рассуждения, самовнушение и т.д. не изменят этого. Ты понимаешь, что это означает? Это означает, что если ты научишься правильно производить первое впечатление, то все остальное практически перестает иметь значение. Тому, как это сделать, посвящено более половины книги.

Вот довольно распространенная ситуация: мужчина пытается произвести на женщину впечатление, делая вещи, которые говорят о нем, как о кандидате на ПРОДОЛЖИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, а женщина, в свою очередь, реагирует своим холодным поведением.

Я читал, что у женщины существует несколько основных категорий в своем сознании, к которым они причисляют мужчин из своего окружения. К ним относятся:

1. Вообще не заинтересована.
2. Заинтересована как в друге.
3. Заинтересована в продолжительных отношениях.
4. Заинтересована в сексуальных отношениях.

Теперь очень интересное замечание: если женщина заинтересована в мужчине, как в партнере для продолжительных отношений, она стремится откладывать секс. С другой стороны, если мужчина заводит ее сексуально, она, как правило, будет открыта для продолжительного романа.

Большинство мужчин, предпочитающих сексуальные отношения любым другим, совершают одну и ту же ошибку: они водят женщин ужинать, покупают им подарки, дарят им ухаживания и романтику и т.д. Это приводит женщину к выводу: “Эй, этот парень отлично подходит для долгосрочных отношений!”, и она благополучно записывает его в третью категорию, в результате чего старается отложить секс в долгий ящик. Но если мужчина делает вещи, возбуждающие женщин в самом начале игры, он может выбирать, в каком направлении развивать отношения. Улавливаешь?

Спроси у любой знакомой женщины, справедливы ли мои утверждения. Не сомневаюсь, что она согласится с ними. Очень важно, чтобы ты понимал, что женщины гораздо лучше улавливают скрытые невербальные сигналы и чувствуют некоторые вещи глубже, чем мужчины. К сожалению, большинство мужчин не имеют представления о том, что их усердные ухаживания интерпретируются женщинами, как демонстрация их пригодности для длительных отношений.

И каким же будет решение проблемы? Решение в том, чтобы перестать заваливать женщину знаками внимания в самом начале отношений, а начинать их с привлекательного, интригующего и сексуального поведения. Таким образом, теперь ты хозяин отношений, а не она.

Я еще раз повторю: женщина с радостью будет строить продолжительные отношения с мужчиной, с которым она спит. Но далеко не факт, что она будет спать с тем мужчиной, который продолжительно за ней ухаживает. Понимаешь?

1.3. Женская интуиция

Интуиция дана женщине для того, чтобы угадывать у мужчины намерения, о которых он не догадывается.
Жан Делакур

Женщины зачастую находят решения или докапываются до истины в тех случаях, когда мужчины практически бессильны. Как им это удается? Обычно это называют таинственным словом “интуиция”, хотя едва ли в нем есть что-то таинственное. Интуиция развита у женщин по двум причинам. Первая – это опыт. Скажи, о чем женщины обычно болтают друг с другом на досуге? Конечно же, о межличностных отношениях. В среднем, по пол дня каждый день. А думают еще больше, чем болтают. Выходит, женщины в этой сфере намного профессиональнее мужчин. Поэтому не мудрено, что им удается предсказывать многие события. Вторая причина развитости интуиции у женщин – это природная способность отлично понимать и разговаривать на языке тела. Они легко видят несоответствие между словами, которые человек говорит, и невербальными сигналами, которые он посылает. Эта способность очень помогает им “читать между строк”: они легко распознают лжецов, предсказывают, что у человека на уме, что он собирается делать. И я не случайно рассказываю тебе это. Я хочу, чтобы ты понял, что любая женщина, общаясь с тобой, словно видит тебя насквозь. Она интуитивно понимает, как ты поступишь в той или иной ситуации. Она чувствует тебя. И это целиком и полностью определяет степень твоей привлекательности для нее.

Определяющими факторами мужских неудач в отношениях с женщинами с уверенностью можно назвать **НЕНАДЕЖНОСТЬ** и **ЖАЖДУ ВНИМАНИЯ**. На самом деле, это две стороны одной медали. Нуждающийся мужчина всеми своими действиями выпрашивает внимания и признания. Эти **ДЕЙСТВИЯ** открыто говорят о его ненадежности, о том, что на него нельзя положиться в ответственный момент. Ненадежность начинает всплывать на поверхность, когда мужчина ощущает себя не в своей тарелке рядом с кем-нибудь или в какой-либо возникшей ситуации. Он ведет себя робко, слабовольно и неуверенно. Он пытается сыграть уверенного в себе человека, хотя таковым не является. Он говорит многие вещи только для того, чтобы получить одобрение окружающих.

Интуиция женщин позволяет им определять ненадежность и жажду внимания **МОМЕНТАЛЬНО**. Вот некоторые примеры проявления ненадежности и голода до внимания, которых следует избегать:

- ü Чрезмерные робкие прикосновения или теснения возле женщины в самом начале общения. Не делай этого! Женщины воспринимают это как голод и ненадежность. Вместо этого расслабься и позволь ей почувствовать себя комфортно рядом с тобой.
- ü Произнесение негативно окрашенных фраз в адрес женщин или прошлых подруг. Поверь, для женщины это яркий признак неуверенного в себе мужчины.
- ü Внезапная эмоциональная реакция на события. Для женщины это очевидно: если ты легко расстраиваешься из-за происходящего, тебя можно считать ненадежным.
- ü Привлечение других людей к принятию решений. Женщины любят, когда ты решаешь, что должно произойти, и предпринимаешь действие. Если ты постоянно спрашиваешь “Как думаешь, что мне делать?” или “Куда ты хочешь сегодня сходить?” или “Чего бы тебе хотелось?”, ты также будешь причислен к нуждающимся мужчинам. Просто принимай решения и приводи их в действие. Если ей не понравится твоя инициатива, она даст тебе знать.
- ü Попытка говорить и делать вещи с целью быть замеченным или получить комплимент. Я знал много мужчин, которые пытались вести себя хладнокровно и усиленно следили за собой лишь для того, чтобы получить внимание. Это тут же информирует ее о твоей ненадежности. Не делай этого. Если ты уверен в себе, она заметит это и без твоих слов и без твоего пижонства.
- ü Активное участие в спорах. Многие люди испытывают потребность спорить со ВСЕМ, чем можно. Если ты один из этих людей, просто пойми, что своим поведением ты напрямую демонстрируешь свою ненадежность. Ты можешь быть всегда правым, но чрезмерная активность в спорах отрицательно отразится на

твоей сексуальной жизни. Борись с этим. Если ты хочешь поспорить с чем-то, делай это дружелюбно, с юмором, а не агрессивно!

- Ї Неумение строить беседу с женщиной. Ты умеешь вести беседу со своими друзьями, со своими коллегами по работе? Да? Тогда что мешает тебе поддерживать разговор с женщиной? Если это твоя проблема, то тебе обязательно нужно работать над этим. Смотри на женщину, как на твоего старого приятеля. Не бойся все испортить! Ты же учишься. Пока ты будешь молчать и отвечать на ее вопросы только словами “да” или “нет”, ваше общение будет невероятно скучным, а твоя подруга ни секунды не будет чувствовать себя комфортно.

Поэтому, если ты хочешь записаться в очередь в группу “сексуально привлекательных мужчин” и получить “водительские права” на женское тело, тебе придется развивать в себе огромную УВЕРЕННОСТЬ и СИЛУ. Чуть ниже я постараюсь максимально точно передать, что я вкладываю в эти понятия.

1.4. По ту сторону женственности

Если мужчина настойчив, он обязательно добьется того, чего хочет женщина.

Автор неизвестен

Сейчас я скажу тебе то, что ты вряд ли прочтешь в какой-либо психологической литературе или в каких либо брошюрах, содержащих советы от женщины для женщин. После 30 лет изучения человеческой психики, Зигмунд Фрейд сказал, что единственный вопрос, на который он не нашел ответа – Чего хочет женщина? Я попробую ответить на него.

Женщина хочет мужчину, который КОНТРОЛИРУЕТ ситуацию, себя, свои эмоции, других людей, ее... контролирует свою РЕАЛЬНОСТЬ, которую он разделяет с ней.

А теперь прочти это еще раз. Это то неписанное правило, которое существует в мире испокон веков, те слова, в которых женщины вряд ли признаются – даже самим себе. Но подсознательно женщины, особенно красивые и женственные, мечтают встретить именно такого мужчину. При этом они с ПРЕЗРЕНИЕМ относятся к ненадежным мужчинам, которые дают им все, что они пожелают, и такие комментарии, как “О, этот парень нужен мне только для покупки нужных мне безделушек” или “С ним приятно сходить куда-нибудь, но он мне уже надоел. Он же знает, что я люблю другого”, очень часто можно услышать в женских беседах. Мужчина, который отдает женщине слишком много, становится ей сексуально неинтересен. Уверен, ты согласишься с этим очевидным фактом.

Самые привлекательные женщины привыкли к тому, что в ИХ РЕАЛЬНОСТИ мужчины буквально стелятся перед ними, и, в результате, они не получают от мужчин того, что им нужно, и начинают вести себя неуважительно и грубо. Еще раз скажу: в этом заключается их реальность. Они не прочь получить от мужчин те блага, которые те им предлагают, но их главная проблема в том, что сами эти мужчины им не нужны, поскольку от них они не получают самого необходимого – КОНТРОЛЯ.

Мужчины часто ведут себя, как “подстилки” под стройными женскими ножками, потому что они боятся, что женщина обидится и бросит их, НО, при этом, своим поведением они делают расставание с женщиной БОЛЕЕ вероятным. Это один из тех парадоксов, которые абсолютно неподвластны нашей интуиции. Проходят века, тысячелетия, а воз и ныне там. Большинство мужчин каждый раз, когда женщина ведет себя, как непослушный ребенок, думают: “Я, пожалуй, буду терпеть все ее выходки, даже самые подлые. Мне надо мириться с этим, иначе она уйдет от меня”. И эти мужчины проживают десять жизней прежде, чем понимают (если вообще, когда-либо понимают), что самым сильными магнитами для женщин являются уверенность в себе, самоуважение, хладнокровие, безразличие и контроль.

Как не сталкиваться с этой проблемой? Очень просто в теории и гораздо сложнее на практике. Ниже я привожу стопроцентный рецепт, который притянет к тебе столько женщин, сколько ты пожелаешь. И еще больше. И еще сверху. Он состоит из 14 пунктов:

- Перестань пресмыкаться перед женщиной! Веди себя, как **ВЫБИРАЮЩИЙ**, а НЕ **ВЫБИРАЕМЫЙ**!
- Научись **ОПЕРАТИВНО** реагировать на ее выходки и наказывать ее за ее провинности!
- Научись говорить женщине самое волшебное и сильнодействующее слово: **НЕТ!**
- Умей уйти от женщины, если не можешь заставить ее уважать тебя!
- Саркастично и, в то же время, дружелюбно играй на ее слабых местах, делай ей замечания, замечай несовершенство в ее “совершенстве”!
- НЕ показывай себя голодным до ее внимания, до ее тела!
- Смотри НЕ на то, как она хороша, а на то, как она относится к тебе!
- Интересуйся ее внутренним миром много больше, чем внешним!
- Никогда НЕ стесняйся своих желаний и НЕ извиняйся за них!
- НЕ пытайся перекладывать принятие решения или ответственность на других людей!
- НЕ принимай неудачи близко к сердцу. Делай выводы и учись на собственных ошибках!
- При развитии отношений никогда НЕ делай женщину центром своей жизни!
- Думай о возможном **ВЫИГРЫШЕ**, а не о возможном проигрыше!
- Отличайся в **ЛУЧШУЮ** сторону от других мужчин!

Перечитай этот список еще раз. Если ты взял в руки эту книгу, то я уверен, что тебе есть, над чем работать. Посмотри, какие из перечисленных мною линий поведения более характерны для тебя, какие менее. Разумеется, нужно делать акцент на последних и развивать именно их. Только не нужно обманывать себя, говоря, что эти перемены в тебе произойдут в тебе быстро. Поверь, это нереально. Для того чтобы **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** измениться нужно, как минимум, несколько лет. И, причем, упорного труда. Ведь даже для того, чтобы оставаться на месте, нужно бежать как можно быстрее. Тебе также необходимо определить для себя ритм твоего труда – в противном случае ты будешь тратить уйму времени впустую.

Для того чтобы тебе легче было вступить на нелегкий путь собственного обучения и развития, я приведу в своей книге **СВЕРХЭФФЕКТИВНУЮ** формулу успеха, заимствованную мной из восточных единоборств:

1. Четко определи цель, которую хочешь достичь.
2. Предприими действие, которое, как ты уверен, создаст реальную возможность для исполнения твоих желаний.
3. Из своих собственных ошибок и успехов выделяй, какие действия ведут к нужному тебе результату, и какие удаляют тебя от него.
4. Гибко изменяй свое поведение до тех пор, пока ты не достигнешь желаемой цели.

Еще небольшой совет. Напиши эти четыре пункта на листе бумаги и повесь на видное место в своей комнате. Вряд ли тебе это помешает, а вот помочь может очень сильно. В трудную минуту эти строчки помогут тебе гораздо больше, чем плакаты с изображением длинноволосых музыкантов, блестящих автомобилей или “силиконовых” девочек.

Перемены, которые произойдут в тебе, если ты начнешь общаться с женщинами **ПО-ДРУГОМУ**, будут интересны не только женщинам. Они позволят тебе не просто добиться ее тела, но и завоевать ее расположение, желание общаться, встречаться и доставлять тебе радость. Ты также научишься лучше контролировать и находить выходы из трудных ситуаций, с которыми ты будешь сталкиваться.

Если ты все еще мне не веришь, то сходи в соседний супермаркет, подойди к самой красивой женщине и покажи ей строчки из этой главы. Попроси ее сказать, являются ли

мои слова правдой, по их мнению. Если ты скептик, то тебя наверняка удивят ответы, которые ты услышишь. Я спрашивал многих красивых женщин об этих идеях и практически КАЖДАЯ ИЗ НИХ, говорила мне, что это абсолютно точные вещи.

И снова повторю: пока ты будешь работать над собой, чтобы стать неотразимым для женщин, тебе необходимо помнить о том, как важно НЕ ПРИНИМАТЬ НЕУДАЧИ БЛИЗКО К СЕРДЦУ. Вместо этого ты всегда можешь проанализировать, что ты сделал не так, чтобы НЕ ПОВТОРЯТЬ прежних ошибок в будущем. (Для более эффективного анализа можешь пользоваться диктофоном). Почти все самые успешные люди мира находили свой успех СРАЗУ ПОСЛЕ ТОТАЛЬНОГО ПРОВАЛА, в тот момент, в который большинство простых смертных опускают руки. Поэтому всегда помни о том, что ты всего лишь учишься, развиваешься, и неудача – это лишь мизерный этап на огромном пути к конечной цели.

Прежде, чем я начну знакомить тебя с некоторыми азами маркетинга, я хочу пролить свет еще на один интуитивно понятный вопрос. Тебе наверняка будут попадаться те женщины, которые ни в какую не захотят относиться к тебе с уважением. И это может быть совсем не твоя вина – некоторые женщины просто ненавидят мужчин, некоторые активно пытаются решить за их счет свои личные или материальные проблемы. Каковы бы ни были причины, если ты не можешь заставить женщину уважать тебя, ты должен уметь сказать “Нет!” и уйти, иначе ты изведешь всю свою нервную систему, а в итоге останешься ни с чем. Джон Кеннеди говорил: “Только тот, кто достаточно смел, чтобы проиграть, способен победить”. Большинство молодых людей становятся неинтересны женщинам, потому что они повторяют одну и ту же ошибку. Они смотрят на то, насколько их избранница красива, какой у нее чудесный характер, как она хорошо целуется и т.д. вместо того, чтобы обратить внимание на то, как ОНА С НИМИ ОБРАЩАЕТСЯ. Такое поведение со стороны мужчины рушит отношения в мгновение ока. Понимаешь, реальность такова, что даже самые положительные по своей сути люди имеют скрытую потребность вытирать ноги о тех людей, которые открыто позволяют им это делать. И еще, в этом мире женщины НИКОГДА не будут испытывать сексуального влечения к мужчине, который становится их игрушкой. Ты наверняка неоднократно слышал от женщин утверждение: “Я мечтаю найти мужчину сильнее меня”. Причем стервозные женщины кричат об этом громче всех. Понимаешь, любая женщина жаждет встретить мужчину, который возьмет ее под свое крыло и будет контролировать все ее безответственное поведение, который возьмет на себя ответственность за обеспечение ее безопасности и комфорта. Полагаю, теперь ты осознаешь важность следующих слов: НЕВАЖНО, НАСКОЛЬКО ОНА ПРЕКРАСНА. НЕВАЖНО, ЧТО ОНА ГОВОРИТ. ВАЖНО, КАК ОНА С ТОБОЙ ОБРАЩАЕТСЯ!

1.5. Принципы маркетинга, помогающие в отношениях с женщинами

*Клиент всегда прав, только ему нужно подсказать, в чем.
Автор неизвестен*

Если ты читал хотя бы одну книгу по маркетингу, то ты наверняка отметил для себя его основополагающий принцип, а именно:
ПРОИЗВОДИ И ПРОДАВАЙ НЕ ТО, ЧТО ТЫ ХОЧЕШЬ И ЧТО ТЕБЕ УДОБНО ПРОИЗВОДИТЬ, А ТО, В ЧЕМ СУЩЕСТВУЕТ ПОТРЕБНОСТЬ.
Сейчас я покажу тебе, как и почему его нужно придерживаться в отношениях с женщинами.

Не нужно пытаться объяснить поведение женщин с позиций классической логики, потому что у тебя это вряд ли выйдет. Прошло немало лет прежде, чем я осознал это. Очень немногие мои действия, которые притягивают ко мне женщин, я нахожу логичными или разумными, просто потому что я не женщина. Но сейчас я снова и снова

убеждаюсь, что все, что я делаю, работает. И поэтому я понимаю, что не важно то, насколько логичны мои действия. Важно только ТО, ЧТО РАБОТАЕТ!

Я часто слышу жалобы моих учеников, которые говорят: “Я не буду использовать эти методы, потому что я не такой. Это чуждые мне вещи, а я хочу оставаться самим собой”. На самом деле, это то же самое, что сказать: “Я ленивый и не хочу утруждаться тем, чтобы менять себя. Я лучше останусь таким, каким я был всегда и, как всегда, буду неудачлив с женщинами”. Поэтому я еще раз повторю. Важно только ТО, ЧТО РАБОТАЕТ и ничего больше!

Подытожив вышесказанное, можно сформулировать первый принцип маркетинга для отношений с женщинами:

ИСПОЛЬЗУЙ НЕ ТЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ, КОТОРЫЕ ТЫ ХОЧЕШЬ И КОТОРЫЕ ТЕБЕ УДОБНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ, А ТЕ, КОТОРЫЕ ПРИНОСЯТ РЕАЛЬНЫЙ УСПЕХ С ЖЕНЩИНАМИ.

В этой книге я расскажу тебе о тех методах знакомства, соблазнения и развития отношений с женщиной, которые РЕАЛЬНО работают в моей жизни и в жизни моих знакомых. Тебе и только тебе, решать какие из них стоит использовать и КАК их использовать.

Второй принцип маркетинга, при использовании тобой которого женщины буквально не будут давать тебе прохода, метафорично можно сформулировать так: **ПОТРЕБИТЕЛЮ НУЖНА НЕ БУРОВАЯ КОРОНКА, А СКВАЖИНА.**

Как ты думаешь, для чего большинство людей получают образование? Важны ли людям знания, которые они получают? Разумеется, важны, и большинство людей скажут именно так. Но, как правило, знания вторичны. Многие скажут, что им нужен диплом. А что такое диплом? Это бумага, это символ. Символ чего? Символ возрастания ценности личности – для определенных социальных групп и коллективов, для самой личности. В этом и заключается основная мотивация получения образования. А теперь прочти второй принцип маркетинга снова. Думаю, теперь тебе понятно, о чем речь.

А теперь подумай над следующим вопросом. Ты, наверное, неоднократно замечал, что среди мужчин схожего социального статуса и материального достатка всегда есть те, которые пользуются необычайной популярностью у женщин, в то время как другие мужчины остаются не у дел. Почему так происходит? Что отличает успешных мужчин от остальных? Как они заставляют женщин смеяться, как сумасшедших? Как они привлекают женщин? Как они знакомятся с женщинами? Как они соблазняют их? Когда молодые люди пытаются найти ответы на эти вопросы, они, как правило, заняты поиском неких чудодейственных фраз и действий, которые завораживают женщин и кружат им головы. Также происходило и со мной. Я пытался наблюдать за тем, ЧТО говорят и делают успешные мужчины, вместо того, чтобы обратить внимание, на то, КАК они это говорят и делают. Прошло немало времени прежде, чем я понял, что мне нужно работать не над своими фразами или действиями, а над своим ХАРАКТЕРОМ. Пойми, все твои фразы и действия – это лишь следствия из твоего характера. И, если ты хочешь преуспеть в той части своей жизни, которая называется “Общение с женщинами”, тебе необходимо начать менять себя, свой характер. Но не жди, что перемены эти будут происходить в тебе молниеносно. Я убежден, что для того, чтобы набрать хорошую форму в любой области, нужно заниматься самосовершенствованием от двух до четырех лет. И это только, чтобы **НАБРАТЬ ХОРОШУЮ ФОРМУ**. Чтобы стать профессионалом, тебе потребуется вдвое больше времени. И это при условии, что ты не будешь останавливаться. Вот моя установка: **Используй любую возможность, чтобы продвигаться в своем развитии, даже если ПРОГРЕСС САМЫЙ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ.**

Парфразируем второй принцип маркетинга для общения с женщинами: **ЖЕНЩИН ПРИВЛЕКАЕТ НЕ ТО, ЧТО ТЫ ГОВОРИШЬ ИЛИ ДЕЛАЕШЬ, А ТО, КАК ТЫ ЭТО ГОВОРИШЬ ИЛИ ДЕЛАЕШЬ.**

И, наконец, перейдем к третьему принципу маркетинга, при использовании которого женщины будут выстраиваться в очередь, чтобы встречаться и спать с тобой. Он звучит следующим образом:

ДИФФЕРЕНЦИРУЙ СВОЙ ТОВАР.

Звучит просто, не правда ли. Изучая науку успешных продаж, я обратил внимание, что больше всего людей привлекают те товары на рынке, которые обладают уникальными свойствами. Однако уникальность становится привлекательной только тогда, когда товар отличается от своих аналогов в ЛУЧШУЮ сторону. Отсюда вывод: для того, чтобы быть неотразимым для женщин, тебе необходимо отличаться от других мужчин в сторону БОЛЬШЕЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ. В чем это может быть выражено? Да в чем угодно.

Самки всегда выбирают самцов в природе и... в мире людей ситуация не сильно отличается. Если мужчина выбирает женщину, то она всегда хранит в себе глубинную фантазию, будто она позволила ему выбрать ее. Поэтому чрезвычайно эффективно в противовес этому вести себя и разговаривать с женщиной так, словно ты выбираешь ее, а не она тебя. Это сильная штука, потому что это те вещи, которые женщина, скорее всего, НИКОГДА В ЖИЗНИ НЕ ВИДЕЛА, НЕ СЛЫШАЛА И НЕ ЧУВСТВОВАЛА. И они делают этого мужчину БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ.

И я обожаю пользоваться этим приемом, говоря и делая те вещи, которые **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО УДИВЛЯЮТ** женщин, причем, очень приятно. Например, если женщина пытается вести себя при знакомстве со мной слишком холодно и заносчиво, я часто говорю ей: “Послушай, может, хватит делать из меня идиота?!” Она, в свою очередь, отвечает: “О чем ты говоришь?”. Мой ответ: “Вообще-то, я прекрасно знаю, что большинство мужчин растворяются от твоего стиля поведения, который можно назвать “Я красивая и бесподобная и я играю по своим правилам”... Но я вижу то, что другие мужчины не видят... Я знаю, что существует другая часть тебя. Часть, которую ИМ никогда не увидят. Готов поспорить, что я знаю что-то о тебе, что никто из тех, кто знает тебя всего 5 минут, НИКОГДА не сможет даже предположить... <Пауза>... Ты можешь вести себя холодно, но ты **ЧРЕЗВЫЧАЙНО** чувствительна внутри. Если кто-либо говорит о тебе что-то скверное, ты можешь повести себя, словно это совсем не волнует тебя... но потом это будет сильно и долго тебя беспокоить. Я знаю, что внутри ты также ранима, как маленькая девочка... А вся твоя гордость и холодность – это прочная стальная оболочка, которая скрывает твою чувствительность и твою человечность... И большинство людей никогда не узнают эту часть тебя”. Эти слова так резко вышибают почву из-под ног стервозной женщины, что ты будешь удивлен, насколько быстро удалось “растопить ее лед” и как этот человек изменился на глазах у тебя. Потому что ты демонстрируешь удивительное **ПОНИМАНИЕ** ее внутреннего мира.

А как же уникальные поступки? Здесь поле для фантазии безгранично. Все! Абсолютно все, чем ты приятно удивляешь женщин и чего никогда не делали для нее другие мужчины, работает на тебя. В главе “Крышесносы” я подробнее расскажу об этих поступках. А пока сформулирую третий принцип маркетинга для сексуальной игры с женщинами:

ДЕЛАЙ И ГОВОРИ ТО, ЧТО ЖЕНЩИНА НИКОГДА НЕ ВИДЕЛА, НЕ СЛЫШАЛА И НЕ ЧУВСТВОВАЛА И ЧТО СДЕЛАЕТ ТЕБЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ ДРУГИХ МУЖЧИН.

1.6. 6 “китов” мужской привлекательности

Ничто во внешности мужчины не раздражает женщину так, как отсутствие денег.

Автор неизвестен

Мы уже обсуждали, что твой потенциальный успех у женщин связан с твоими значительными внутренними переменами. Но прежде, чем начать меняться в ту или иную

сторону, тебе нужно определить, движение в каком направлении будет наиболее эффективным и отвечающим твоим целям. Взгляни на мужчин, которые имеют успех у женщин. Обрати внимание: все ли они богаты и красивы? Уверен, что нет. Значит, основная составляющая успеха заключена в чем-то другом. В чем же? Если послушать мнения самих женщин, то они будут весьма противоречивы. Посмотри любое женское телевизионное ток-шоу, и ты увидишь, сколько противоположных по сути качеств женщины мечтают отыскать в мужчинах. Я объясняю это с помощью концепции “Тройного мозга”, которая состоит в следующем.

Представь, что у каждого человека мозг мысленно делится на три составляющие: **ЛОГИЧЕСКИЙ** мозг, **ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ** мозг и **ИНСТИНКТИВНЫЙ** мозг. Как нетрудно понять из названия, логический мозг отвечает за объективную оценку реальности, за трезвый расчет и логическое обоснование. Эмоциональный мозг контролирует наши чувства и эмоции. По его вине так сильны наши переживания при расставании с близкими. Благодаря ему мы ценим красоту и романтику. Именно он заставляет испытывать волнение от предвкушения или ностальгии. Инстинктивный мозг управляет удовлетворением всех наших первичных потребностей, таких как сон, еда, секс. Зачем я рассказываю тебе все это? Понимаешь, эта концепция на удивление точно отражает внутренние противоречия женщины при поиске мужчины. Смотри. Логический мозг, безусловно, занят поиском обеспеченного, заботливого, милого парня, который соответствует женщине по уровню культуры и образования. Но реальность такова, что логическая, рациональная составляющая женского мозга значительно слабее двух оставшихся. Чаще всего доминирует эмоциональный мозг. Он заставляет женщину испытывать сильную потребность в обретении глубокой духовной связи с мужчиной, в мужских ухаживаниях и романтических поступках. Именно эта часть мозга несет ответственность за влюбленность и практически все сумасбродные поступки женщины. Инстинктивный мозг, как правило, занимает промежуточное место в иерархии мозговых составляющих, хотя в некоторых случаях возможно и его главенство. Он неукоснительно побуждает женщину предпочитать доминантного мужчину, то есть, того, кто занимает лидирующее положение в мужских коллективах, неуступчив и уверен в собственном превосходстве над другими. На инстинктивном мозге целиком и полностью лежит вина за то, что женщина предпочитает грубиянов и негодяев, в то время как их разум никак не может этого объяснить.

Каждая из трех вышеупомянутых составляющих мозга тем или иным образом влияет на избирательность женщины. Я достаточно долго занимался этим вопросом и полагаю, что любую женщину больше всего привлекают следующие шесть вещей:

1. Средства (богатство, имущество, подарки для них, способность обеспечивать).
2. Власть (высокая должность, влияние, лидерство, способность обеспечить безопасность).
3. Слава.
4. Внешний вид (включая рост).
5. Эксклюзивность (принадлежность к знатному роду, опыт супружества, физическая недоступность, интересная работа).
6. Личность (чувство юмора, творческое мышление, романтизм, ум, загадочность, самоуважение и т.д.).

Вполне очевидно, что пункты с первого по пятый, по большей части, трудно изменить в ближайшее время. Если ты не богат, ты вряд ли разбогатеешь на этой неделе. Если ты не знаменит и невысок ростом, ты вряд ли станешь кинозвездой или вырастешь на 15 сантиметров в ближайшие 24 часа.

Итак, это оставляет нас один на один с шестым пунктом – **ЛИЧНОСТЬЮ**. Хорошая новость заключается в том, что твоя **ЛИЧНОСТЬ** – это **ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР** успеха в отношениях с женщинами. К счастью, это та часть тебя, которую ты можешь изменить. И это тот пункт, который **ПРЕВОСХОДИТ** все остальные, поскольку именно на

него больше всего реагируют ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ и ИНСТИНКТИВНАЯ составляющие женского мозга. После того, как ты выжал максимум из своего внешнего вида, тембра голоса, мимики и т.п., тебе нужно начать развивать в себе личность, магнетически притягивающую женщин. Чуть ниже поговорим о том, как это можно сделать.

Кстати, самое главное мужское достоинство, которое привлекает женщин (и продолжает привлекать), – это совсем не то, что они могут изначально увидеть в мужчине. Это то, что она ЧУВСТВУЕТ, находясь в обществе мужчины или думая о нем. Вывод: если ты не можешь похвастаться богатством, властью, славой или броской внешностью, то тебе стоит использовать свои личностные качества, чтобы сделать ее ОЩУЩЕНИЯ от общения с тобой максимально комфортными. Иными словами, твоя личность – это самое сильное оружие в твоём арсенале.

1.7. Личностные качества, привлекающие женщин

*Мне думается, что самое интересное в искусстве – личность художника,
и если она оригинальна, то я готов простить ему тысячи ошибок.*
Сомерсет Моэм

Среди всей литературы наибольшим спросом среди женщин пользуются любовные романы. Причем, среди женщин незаурядных, деловых, красивых. Почему? Этот вопрос я впервые задал себе полтора года назад. Тогда я купил одну из таких книг и попытался прочесть ее. Несколько страниц хватило, чтобы я воскликнул: “Какого черта они читают этот бред?!”. Я осознал, что книга будто написана на другом языке, даже несмотря на то, что в ней преобладают русские слова. Тогда я написал письмо одной известной российской писательнице в жанре любовного романа и поинтересовался, что в ее произведениях так завораживает наших женщин. К счастью, очень скоро я получил от нее короткий ответ. Она написала, что женщин привлекает образ главного героя, образ рыцаря и покорителя, которого им очень не хватает в реальной жизни. Эти слова перевернули мое мировоззрение. Я принялся изучать любовные романы один за другим, я смотрел мелодрамы, но уже совсем с другого ракурса. Я делал это с целью отыскать те личностные качества, которые притягивают всех без исключения женщин. И время, которое я потратил, не прошло даром. Сейчас я познакомлю тебя с моим исследованием.

В следующей главе я собираюсь описать особенности МОЕЙ личности и характера, который свойственны мне при общении с женщинами. Но, прежде чем я сделаю это, я, как и обещал, расскажу тебе о ряде личностных качеств, которые женщины находят наиболее привлекательными. Некоторые из них становятся более действенными в сочетании с другими, а некоторые сочетаются плохо. Ниже представлен список с краткими описаниями.

- Ї **Чувство юмора.** Юмор невероятно мощно растапливает лед при общении с женщинами. Если ты можешь заставить ее хохотать, то ты владеешь и ее душой, и ее телом.
- Ї **Ум и творческое мышление.** Ум сексуален, ЕСЛИ демонстрируется интересным для нее образом. Используй свое творческое мышление и свой ум, чтобы удивлять ее новыми идеями, фантазиями и неожиданными поступками, очаровывающими ее.
- Ї **Образованность.** Образованность привлекательна для женщин, пока она демонстрируется с интересного для нее ракурса. Некоторые женщины могут быть напуганы образованностью мужчины, если они сами не образованы, однако, если знать меру, это будет работать на тебя.
- Ї **Культура и вкус.** Если у тебя есть вкус, женщинам это нравится. Сочетается ли цвет твоего ремня с цветом твоих ботинок? Понимаешь ли ты что-нибудь в дизайне интерьера или в комнатных растениях? Знаешь ли ты различные сорта вин? Тебе нравятся зарубежные фильмы? Понимаешь ли ты что-либо в моде? Тебе нравится

Фрэнк Синатра? Любишь ли ты экзотические блюда? Готовишь ли ты что-нибудь поесть, когда она приходит к тебе? Открываешь ли ты ей двери? Женщины не могут пропустить мимо эти вещи.

- Ў **Доминантность.** У женщин есть подсознательное влечение к доминантным мужчинам. Доминантные самцы в некоторых группах приматов участвуют в 75% спариваний, в то время как самцы, находящиеся внизу иерархической лестницы, могут не участвовать в них вовсе. Те же закономерности имеют место и в мире людей.
- Ў **Заботливость.** Женщины любят вовсе не подарки. Они любят сам факт ЗАБОТЫ о них. Подарок – это СИМВОЛ. Женщины чувствуют примерно те же приятные ощущения, будь то открытка или кольцо с бриллиантом (разумеется, ощущений от бриллианта хватит на более долгий период). Но больше всего женщинам нравится знать, что ты ДУМАЕШЬ о них. Даже если ты скажешь женщине, что тебе НЕ понравится, если на вечеринке она будет флиртовать с другим парнем, в глубине души ей нравится это, поскольку это означает, что ты думаешь о ней.
- Ў **Наблюдательность.** Женщины не просто замечают детали, они ПОЛЬЗУЮТСЯ ими, чтобы быть привлекательными и внимательными. Если она носит сексуальную одежду, она одела ее не просто так. Если ее волосы аккуратно уложены, это не случайность. Мужчина, который замечает эти детали, привлекает женщин и производит сильное впечатление на них.
- Ў **Непредсказуемость / предсказуемость.** Здесь есть небольшой парадокс. Женщины заводятся от присутствия мужчин, которых они не могут контролировать или предсказывать их действия. Они одержимы парнями, которые флиртуют и одаривают их знаками внимания, а потом пропадают на некоторое время. Предсказуемость становится привлекательной, когда женщина нацелена на поиск МУЖА. В этом случае женщина хочет жить с ОЧЕНЬ предсказуемым мужчиной.
- Ў **Энтузиазм и веселость.** Ничто так не раздражает человека, как хандра другого. Некоторые мужчины могут страдать и убиваться в тот момент, когда женщина счастлива, приземляя все причины ее радости и, тем самым, портя ей настроение. Это ФАТАЛЬНАЯ ошибка. Энтузиазм заразителен и невероятно привлекателен для женщин.
- Ў **Авантюризм.** Это качество объединяет главных героев всех без исключения любовных романов. Женщины завораживаются от общения с мужчинами, которые любят делать экстремальные, захватывающие, необычные и даже опасные вещи, которые способны жить сегодняшним днем. Мир приключений завораживает и гипнотизирует женщин. К тому же, авантюризм сексуален – он поднимает секс до немыслимых высот.
- Ў **Агрессивность и целеустремленность.** Женщины без ума от мужчин, которые знают, чего хотят, и добиваются этого. Страсть – это признак жизни. Я не говорю о той агрессивности, которая выливается в жажду насилия. Я говорю о том типе агрессивности, который заключается в постановке цели и страстном и одержимом следовании к ней, не взирая на преграды.
- Ў **Уверенность в себе и наглость.** Женщины любят заносчивых, морально сильных, уверенных в себе, слегка наглых мужчин. Главное – знать меру, чувствовать баланс. Это нелегко объяснить. Многие мужчины воспринимают эти слова, как призыв начать хамить женщинам, но это в корне неверно. Если ты видел Пирса Броснана в роли Джеймса Бонда, или Кларка Гейбла в фильме “Унесенные ветром” или Тома Круза в фильме “Топ Ган”, ты поймешь, о чем я говорю. Эта дерзость и легкая наглость заключается в умеренной заносчивости, сочетаемой с юмором. Это сочетание сводит женщин с ума.

- Ў **Искусность.** Если ты специалист в любой области, которая интересна конкретной женщине, это будет очень притягивать ее к тебе. Нужно демонстрировать свою искусность в форме “Я многое слышал об этом, хочешь, расскажу”, а не с позиции “Я “крутой”, а ты нет”.
- Ў **Внимание.** Какой женщине не нравится внимание? И самое интересное, что лучше намекать на существование этого внимания, чем отчаянно показывать его. Я говорю о том, что иногда лучше просто выслушать женщину, нежели давать ей советы. А еще лучше просто сказать ей: “Я сегодня думал о тебе. И хочу сказать, что я обожаю твой голос”. Понимаешь?
- Ў **Безразличие и контрасты в обращении.** “Чем меньше женщину мы любим, тем легче нравимся мы ей” (А.С. Пушкин). Многие женщины окружены поклонниками в лице мужчин, которые им изрядно поднадоели. Твое безразличие, твоя беседа с ней под предлогом того, что тебе стало скучно, твое равнодушие к сексуальной связи с ней, провоцируют женщину на активное завоевание твоего внимания. При проявлении интереса с ее стороны самое время прибегнуть к контрастному обращению с ней. Этим можно создать сильную зависимость женщины от себя.
- Ў **Обаяние.** Обаяние – это внимание, выражаемое мягко, изысканно и игриво. Это сложно описать. Посмотри на Микки Рурка в фильме “Девять с половиной недель” или на Жеррара Филиппа в фильме “Фан-Фан Тюльпан”. Или любые фильмы про Джеймса Бонда. Обаяние создает в сознании женщины образ героя, образ ее спасителя и защитника.
- Ў **Романтичный взгляд на мир.** Прочитай книгу Тирсо де Молины “Севильский обольститель” или посмотри фильм “Дон Жуан де Марко” с Джонни Деппом в главной роли и обрати внимание на то, как главный герой видит мир. Вместо того чтобы просто смотреть на внешность женщины, он видит глубину ее души и находит в ней красоту. Романтичное воображение позволит тебе позволить тебе придумывать красивые метафоры, захватывающие истории, поэтические комментарии и эмоционально интерпретировать все, что ты видишь.
- Ў **Владение языком тела.** Это очень важно, так как женщины постоянно посылают невербальные сигналы. Они, как будто, разговаривают на другой частоте, нежели мужчины. Я поговорю об этом подробнее в главе “Скрытые сексуальные сигналы”.
- Ў **Мастерство в сексе.** Женщины любят секс также сильно, как и мужчины. Но, также, как и многие другие превосходные вещи в жизни, прекрасного любовника не так легко найти. Женщины впадают в наркотическую зависимость от искусных любовников, которые знают, как довести их до экстаза, и способны научить их новым невероятным ощущениям.
- Ў **Самоуважение.** Я говорю о реальном САМОУВАЖЕНИИ. Люди относятся к тебе так же, как ты сам к себе относишься. Но с женщинами все еще более тонко. Женщина мечтает снять с себя ответственность за свои капризы, за свою глупость, за свои игры, за свою безопасность и т.д. Какой мужчина может дать ей это? Только тот, который ОПЕРАТИВНО реагирует на неуважение к себе.

Каждая женщина по-своему уникальна. Нет той магической системы поведения, которая привлечет любую женщину. Если то, что ты пробуешь, не приносит ничего хорошего с одной женщиной, не отбрасывай систему! Попробуй ее с другими женщинами. (Самые успешные мужчины, которых я знал, отличались тем, что никогда не принимали отказы женщин близко к сердцу. Неудачники, как правило, принимают вину за неудачу исключительно на свой счет, опускают руки и не могут принять никакого решения кроме капитуляции.)

Поэтому начинай прямо сейчас. Удели несколько минут и опиши подробно тип женщины, которую ты больше всего хотел бы привлечь. Особенно удели внимание внутренним качествам. Теперь напиши те качества, которые, по твоему мнению, должны привлечь ее. Скорее всего, ты ошибаешься. Для того, чтобы тебе понять, что нужно

женщине, твоего типа, тебе следует СПРОСИТЬ ее об этом. Найди в своем окружении или на улице возле твоего дома женщину, сколько-нибудь похожую на твой идеал, и спроси ее, какими ВНУТРЕННИМИ качествами должен обладать мужчина ее мечты. Просто подойди и скажи: “Можно задать Вам необычный вопрос?.. У Вас есть наверняка какое-то представления о мужчине Вашей мечты. Если отбросить материальный достаток, внешность и прочее, какими внутренними качествами он должен обладать? Как Вы думаете?” Далее замолчи. Если она спросит, зачем тебе это нужно, скажи ПРАВДУ. Скажи, что ты хочешь завоевать сердце женщины, похожей на нее, и тебе нужна ее помощь. Поверь мне, очень немного вещей так захватывают женщину, как помощь мужчине в личных вопросах. Ты будешь удивлен, но многие не близкие тебе женщины согласятся помочь тебе купить необходимые продукты для ужина, украсить твое жилище, выбрать тебе подходящую одежду, прическу и т.д. Большинство парней боятся задать женщине вопрос, который их интересует. Не повторяй их ошибки! Прежде, чем начать движение, тебе нужно определить, в какую сторону двигаться.

Тебе необходимо понимать, что в мире существует не так много женщин, с которыми ты ПО-НАСТОЯЩЕМУ обретишь радость жизни и гармонию в отношениях. Случай встретить такую женщину выпадает лишь несколько раз в жизни. Поэтому тебе нужно БЫТЬ ГОТОВЫМ ко встрече с незнакомкой из твоих грез. Прежде всего, эта готовность касается твоего развития. Чем больше ты разовьешь свой ХАРАКТЕР, свою ЛИЧНОСТЬ, тем больше вероятность того, что женщина твоей мечты захочет надолго остаться рядом с тобой. Здесь есть, о чем подумать, правда?

1.8. Саркастичный подход

*Чувство юмора у женщины не означает умения рассказывать анекдоты.
Оно означает умение смеяться его шуткам.*
Алан и Барбара Пиз

Саркастичный подход – это стиль поведения, который я успешно использую с женщинами последние несколько лет. Это стиль поведения, который позволит тебе привлекать женщин СЕКСУАЛЬНО. Его главными составляющими являются ФЛИРТ и ЧУВСТВО ЮМОРА.

Поговорим немного о флирте. Как ты понимаешь, что это такое? Я тебе скажу свое видение. Флирт – это рекламная акция в межличностных отношениях. И ровно так же, как и в индустрии рекламы, одним из главных методов флирта является ИГРА. Игра, с помощью которой продавец заставляет покупателя нуждаться в том, о чем последний, возможно, никогда и не слышал. Тебе наверняка знаком следующий прием. Продавец какого-либо товара вначале расписывает товар с лучшей стороны, а потом говорит, что, вероятно, его клиенту следует посмотреть другие модели, так как ЭТА ЗАМЕЧАТЕЛЬНАЯ МОДЕЛЬ БУДЕТ ЕМУ НЕ ПО КАРМАНУ. У клиента моментально возникает внутренний протест, он ощущает страстное желание купить самую дорогую модель, чтобы доказать продавцу, что он достаточно состоятелен и ничем не ограничен.

Подобные механизмы работают и при общении с женщинами. Я тебе расскажу историю из своей жизни, которая произошла со мной сравнительно недавно. В самом начале первого свидания с одной конкретной женщиной, я взял ее за руку, и мы прошли так около десяти минут. Потом мы зашли в кафе, и до конца встречи я стремился больше не притрагиваться к ее руке. Выйдя из кафе, она сама попыталась взять меня за руку, но я убрал свою кисть со словами: “Думаю, мы пока недостаточно хорошо друг друга знаем, чтобы ходить, держась за руки”, и переменял тему. Потом, приближаясь к ее дому, я попытался взять ее руку, но она давалась неохотно, так как я раздражил ее. Я взял ее ладонь и стал массировать ее, продолжая свое дразнение. В конце концов, она сдалась и взяла мою кисть крепко-крепко. Чуть позже около ее подъезда я страстно обнял ее. Она

поцеловала меня в шею, на что я шутливо сказал ей: “А ты всех незнакомцев так целуешь?” Ты думаешь, это разозлило ее? Да, ты прав. Но при этом мое поведение возбуждает ее, тянет ее ко мне, побуждает доказывать, что она хочет перспективных отношений, потому что я выставляю ее желающей меня и проявляющей инициативу. Это классика флирта, которой я учился около двух лет. Это та линия поведения, которая абсолютно бессмысленна для большинства мужчин, но с женщинами она работает магическим образом. Если ты знаешь, в какие игры они играют, но устанавливаешь СВОИ ПРАВИЛА, то это заставляет их нервничать, так как у них нечем противодействовать тебе.

Еще одна яркая иллюстрация флирта в моем понимании. В самом начале общения с женщинами я часто говорю им следующее: “С тобой очень интересно. Я бы очень хотел подружиться с таким человеком, как ты”. Забавно наблюдать, как с ними работает сообщение о желании “ранней дружбы”. Они спрашивают себя: “Неужели Я не подхожу под ЕГО стандарты женщины, с которой он хочет завести роман? Неужели я ему не нравлюсь? Неужели он не хочет меня так, как другие парни? Что со мной не так?”. Тебе нужно сделать так, чтобы она гадала о том, что ты чувствуешь, как ты воспринимаешь эти отношения. Если этого не будет, то перед ней откроются необъятные просторы для ее игр.

Подведу итог вышесказанному: “В самом начале отношений никогда не давай женщине прямого ответа, если только этот ответ – не “Нет!”. Не давай ей В ТОЧНОСТИ, того, что она хочет. Делай приятные вещи для нее только НА СВОИХ УСЛОВИЯХ”. Все просто, не правда ли?

Самой значительной частью флирта, конечно, являются невербальные сигналы, которые женщина посылает постоянно, и ждет от мужчины адекватного ответа. Особенно забавно получается, когда ты по ее жестам определяешь, о чем она думает, и реагируешь на это высказыванием вслух. Например, если женщина в дороге кладет голову мне на плечо, я говорю: “Я знал, что ты об этом думаешь”. Я веду себя, словно она говорит мне, что я ей нравлюсь. О том, как расшифровывать язык телодвижений, читай в главе “Скрытые сексуальные сигналы”.

Теперь перейдем к чувству юмора. С ним немного сложнее. Наблюдая за самыми успешными на личном фронте мужчинами, я заметил, что в основе их успеха зачастую лежит умение смешить женщин. Тогда я решил изучить манеры лучших комиков мира, понаблюдать за сатириками и юмористами, внимательно посмотреть комедии в кино и на сценах театров. И за время, проведенное у экрана телевизора, я осознал очень важную вещь: ЧУВСТВО ЮМОРА, преимущественно, ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ХАРАКТЕРЕ, А НЕ В ШУТКАХ. Ты понимаешь, о чем я? Самые забавные люди веселят других не тем, что они говорят, а тем, как они говорят. Мы вновь пришли ко второму принципу маркетинга, и это неслучайно. Почти все парни, которых я встречал, пытаются развивать в себе чувство юмора путем заучивания самых удачных шуток, а не работой над своим характером. Я сам сначала так делал, и ничего хорошего мне это не принесло. Женщинам особо нет дела до того, как ты шутишь, если твои шутки не вписываются в твой характер. Какой же характер им нужен? Хороший вопрос. И как его развить? Этот вопрос еще лучше.

Женщин обычно привлекает именно саркастичный подход. Когда мужчина заставляет их думать, что он абсолютно серьезен, но в то же время оставляет тень сомнения в этом, он будит их любопытство и забавляет их. Кульминация наступает, когда они понимают, что он дурачится. Чем больше, ты заставляешь женщину смеяться, тем ближе ты к желаемой цели. Используй каждую возможность, чтобы рассмешить ее. Женщина очень охотно воспримет мужские ласки в тот момент, когда ей весело. А сейчас я покажу тебе, как можно научиться общаться с женщинами игриво и саркастично. Ты со мной?

Ты когда-либо задавался вопросом: Что общего у всех шуток мира? Что их объединяет? Я потратил более года на то, чтобы ответить на этот вопрос. В итоге, я заметил, что практически весь ЮМОР ОСНОВАН НА ТОМ, ЧТО СЛУШАТЕЛЯ ИЛИ

ЗРИТЕЛЯ ПОДГОТАВЛИВАЮТ К ОДНОМУ РАЗВИТИЮ СОБЫТИЙ, НО ВНЕЗАПНО ОНИ РАЗВИВАЮТСЯ ПО-ДРУГОМУ. Любая парадоксальная фраза, любая комедия действий, любая юмористическая речь – все они построены на этом принципе. Вспомни любой смешной анекдот. Что ложится в его основу? Это почти всегда невинная, обыденная ситуация, в которой мы ожидаем спокойного, естественного развития событий, но внезапно происходит что-то, что делает всю ситуацию комичной, а поведение главных героев совершенно нелепым и, порою, глупым. Скажи, ты видел фильмы с участием Луи де Фюнеса? Весь комизм его поведения строится только на одном приеме: вся его ворчливость, вся его серьезность, вся его целеустремленность сильно контрастирует с теми глупейшими ситуациями, в которые он попадает. Видишь? Теперь ты знаешь, на чем основывается юмор, но этого мало для того, чтобы научиться шутить. В этом тебе поможет следующее.

Для начала послушай выступления наших сатириков. В особенности Михаила Жванецкого, Михаила Задорного и Семена Альтова. Обрати пристальное внимание на те вещи, которые делают их монологи смешными. Ты не поймешь их, если сам их не пронаблюдаешь. Поэтому возьми листок бумаги и запиши те элементы в поведении этих людей, которые ты находишь забавными. Также посмотри старые фильмы с участием известных комиков, в частности, Адриано Челентано, Эдди Мэрфи, Робина Уильямса, Леонида Куравлева и т.д. Послушай, как они используют игру слов, двойные истолкования, преувеличение, неправильную интерпретацию, чтобы веселить зрителя. Чтобы тебе стало понятно, о чем, собственно, идет речь, ниже я приведу формальную классификацию приемов остроумия, используемых писателями, сатириками, комиками.

1. Ложное противопоставление

Один из самых распространенных приёмов – это, так называемое, ложное противопоставление, псевдоконтраст. Высказывание строится таким образом, что заключительная его часть по форме будто бы противоречит началу, а на самом деле, усиливает его, развивает.

Одна из самых лучших реализаций этого приёма – фраза Остапа Бендера: “Никто нас не любит, кроме уголовного розыска, который тоже нас не любит”.

Вот, как псевдоконтрастом пользуется Михаил Жванецкий: “Врачи долго боролись за жизнь солдата, но он остался жив”.

Этот же приём использован в таких шуточных афоризмах, как: “Лучше быть здоровым, но богатым, чем бедным, но больным”, “Будем есть много, но часто”, “Лучше переест, чем недоспать”, “Одни говорят, что образец непостоянства – мужчина, другие – женщина, а на самом деле – атмосфера”.

Очень большой популярностью ложное противопоставление пользуется у режиссеров американских комедий. Например, в таком контексте:

- Они догоняют нас! Давай, скорей спрячемся куда-нибудь. А то будет, как вчера!
- А что было вчера?
- А вчера нас догнали.

2. Ложное усиление

Ложное усиление – в известной степени противоположно псевдоконтрасту или ложному противопоставлению. Заключительная часть высказывания по форме подтверждает начальную, а по существу — опровергает, уничтожает её. Так, Г. Гейне, отвечая на вопрос, красива ли госпожа Н., сказал, что она похожа на Венеру Милосскую: так же стара и так же беззуба.

У Дж. К. Джерома есть такая шуточная фраза: “Всё имеет свои теневые стороны, как сказал муж, у которого умерла тёща, когда у него потребовали денег на похороны”.

А вот как пользуется ложным усилением Б. Хоуп: “Не знаю, за что ругают правительство? Оно же ничего не делает”.

У. Фолкнер предлагает нам еще один яркий пример использования описываемого приема: “Человек может долго жить на деньги, которых ждет”.

Ложное усиление можно проследить в высказывании М. Генина: “Сколько замечательных поэтов среди тех, кто не пишет стихов”. Или в следующей поговорке: “Верные мужья обычно верны и своим любовницам”. Или в следующей цитате из популярной газеты: “В ней была изюминка... да не простая – с косточкой!”.

3. Доведение до абсурда

Сюда относятся остроумные ответы, построенные на доведении до абсурда какой-нибудь мысли собеседника, когда вначале как бы соглашаются с ней, а затем, в самом конце, краткой оговоркой изменяют весь смысл предшествующей фразы. Несколько примеров таких ответов приводит Фрейд.

Офицер, увидев за работой красильщика тканей, издевательски спросил его, указывая на свою белоснежную лошадь: “А сможешь ты и её выкрасить?” – “Конечно, смогу, – был ответ. – Если только она выдержит температуру кипения”.

Доведение до абсурда иногда достигается с помощью преувеличения, а иногда – с помощью преуменьшения. Знаменитый боксер Мохаммед Али, посетив нашу страну, заметил: “Россия меня пугает – люди в автобусах выглядят так, словно их везут на электрический стул”. Это пример преувеличения. Первое, что мне пришло на ум, когда я вспоминал примеры преуменьшения, была реплика Анатолия Папанова в фильме “Бриллиантовая рука”: “Как говорит наш шеф, если человек идиот, то это надолго”. Явно нелепое преуменьшение продолжительности диагноза “Идиотизм” делает формулировку остроумной. То же самое относится и к английскому шуточному определению бокса: обмен мнениями при помощи жестов.

4. Остроумие нелепости

С приемом доведения до абсурда сходен прием, который лучше всего назвать остроумием нелепости. Остроумие кроется в ситуации, противоречащей здравому смыслу и повседневному жизненному опыту.

Много-много лет назад был популярен анекдот о привередливом посетителе кондитерской, который заказал торт с надписью “Привет с Кавказа”, трижды требовал переделать надпись потому, что она казалась ему недостаточно красивой, а на вопрос кондитера – упаковать ли торт в коробку, отвечал – “не надо, я его здесь же и съем”.

Приведу еще пример остроумия нелепости. Когда пресса распространила ложные слухи о смерти Марка Твена, он выступил с таким опровержением: “Слухи о моей смерти сильно преувеличены”.

Что же такое нелепость? В простейшем случае нелепость состоит в том, что высказывание содержит взаимоисключающие моменты, однако форма высказывания такова, как будто бы они вполне совместимы. Я, к примеру, видел такое рукописное объявление на заборе возле городского парка: “Вход бесплатный, ночью дешевле”.

5. Смешение стилей или “совмещение планов”

Сначала приведу пример, а затем уже разберу его структуру. Общеизвестно выражение “пища богов”, – так говорят, когда хотят похвалить вкус какого-либо блюда. Выражение это несколько высокопарно, принадлежит, так сказать, к “высокому стилю”. Слово “харч” — просторечное. Поэтому сочетание слов “харч богов” в “Золотом тельце” И. Ильфа и Е. Петрова неожиданно, остроумно и смешно. Здесь мы имеем смешение речевых стилей.

Если ты скажешь женщине, которая носит на себе несколько тысяч долларов, фразу: “Я не знал, что “Ролекс” производит пластиковые часы”, то твой сарказм через “совмещение планов” непременно раззадорит ее и пробудит в ней желание разговаривать

с тобой. Хотя здесь мы уже имеем дело с техникой “Нег-хит” о которой речь пойдет во второй части книги.

Еще одна разновидность этого приема – псевдоглубокомыслие, то есть употребление высокопарных выражений, сложнейших словесных конструкций и грамматических оборотов для выражения тривиальных истин, плоских мыслей, пошловатых сентенций. Прием можно пронаблюдать, когда на элементарный вопрос, человек строит умное лицо и задумчиво-протяжно говорит: “Это надо всесторонне обдумать...” В фильме “Лучше не бывает” герой Джека Николсона вместо банального ответа “Не знаю” произнес следующее: “Я размышляю над этим вопросом с тех пор, как Вы затронули эту тему”. Это также яркий пример псевдоглубокомыслия.

Несколько лет назад, когда мы с другом ходили знакомиться с женщинами в Третьяковскую галерею, мы часто забавлялись так. Находясь рядом с женщиной, с задумчивым и сосредоточенным видом мы подходили к картинам, брали в руку карандаш, поднимали его на уровне глаз и устремляли его кончик к картине. Несколько раз приближая и отдаляя карандаш от глаза, мы произносили слово “Предметно” и переключались на следующую картину. Комизм ситуации усиливался за счет неоднократного повторения – приема, о котором я скажу ниже.

6. Намёк

Намек – пусть даже весьма прозрачный – на фразу, которую не принято произносить в обществе, хотя и широко известную, несомненно остроумен.

В одном из романов Э. Казакевича есть такая фраза: “Идите вы на ..., и он назвал весьма популярный в России адрес”.

А.В. Луначарский получил на одном из выступлений записку с просьбой ответить, что же такое любовь? Отвечая, он использовал намек: “Ответить на такой вопрос очень трудно, если не знаешь от кого он исходит. Что такое любовь? Если спрашивает человек молодой, ему можно сказать: погодите, вы еще узнаете! Если спрашивает человек старый, ему ответишь: потрудитесь вспомнить! Но, если такой вопрос задает человек среднего возраста, ему можно только посочувствовать!”

В телепередаче “Дежурный по стране”, посвященной празднику восьмого марта, Михаилу Жванецкому задали вопрос: “Что мужчина никогда не должен делать в адрес женщины?” Скрытый смысл, вложенный в его ответ, сильно развеселил зрителя: “Он не должен давать ей времени на раздумья”.

7. Двойное истолкование

Прием двойного (или множественного) истолкования чрезвычайно широко известен и постоянно применяется в различных модификациях. Простейшая его разновидность – каламбур, основанный на использовании омонимов, то есть слов, имеющих несколько разных значений.

Немало создавалось острот, основанных на двойном значении слов “половой”, “невинный” и т. д. Двойное значение слова “конец” лежит в основе следующего изречения Михаила Жванецкого: “Концов счастливых не бывает. Если счастливый – это не конец”.

В качестве примера двойного истолкования можно также привести заголовок, который попался мне на глаза в одном из современных журналов: “Раньше носили платья до пола, теперь – до признаков пола”.

Классикой использования двойного истолкования в современном народном фольклоре является анекдот: “Больной просыпается после операции и спрашивает вошедшего к нему врача:

- Доктор, скажите, я смогу играть на рояле?
- Не волнуйтесь, конечно, сможете.
- Это просто замечательно, потому что никогда прежде я на нем не играл.

8. Ирония

Ирония – это прием, основанный на противопоставлении формы и смысла. Он заключается в том, что человек говорит нечто прямо противоположное тому, что на самом деле думает, однако слушателям или читателям дается возможность – намек смысловой или даже интонационный – понять, что же именно на самом деле думает автор.

Когда семидесятилетнего Бернарда Шоу сбил с ног юноша-велосипедист, писатель иронично заметил, что юноше в этот день не повезло и что, если тот хотел войти в историю, ему нужно было крутить педали значительно быстрее.

Неумышленной иронией наполнено высказывание президента РФ Владимира Путина по поводу борьбы с криминалом: “Наша страна – это страна огромных возможностей не только для преступников, но и для государства”.

Классической иллюстрацией использования иронии может служить старый советский анекдот:

– Рабинович, как Ваше здоровье?
– Не дождетесь!

9. “Обратное сравнение” и “буквализация метафоры”

В нашем языке есть немало привычных сравнений, ставших почти стандартными. Эти привычные сравнения могут быть “перевернуты”. К обратному сравнению нужно отнести остроумную находку поэта Андрея Вознесенского: “Мой кот, как радиоприемник, зеленым глазом ловит мир”.

Наиболее остроумная разновидность этого приема – так называемая “буквализация” метафоры: это один из любимых приемов пародистов. Так, Дж. Каттен во время усилившейся пропаганды против курения, писал: “Теперь столько пишут о вреде курения, что я твердо решил бросить читать”. А Р. Тумановский “буквализовал” известный афоризм следующим образом: “Капля никотина убивает пять минут рабочего времени”.

В шуточном шарже, изображающем космовокзал XXII века, художник поместил объявление: “Пассажиров, возвращающихся с Луны на Землю, просят звезд с неба не хватать”.

Еще один пример буквализации метафоры: “Я тебя из-под земли достану, – подбадривал себя мужик, выкапывающий картошку”.

10. Сравнение и сопоставление по отдаленному или случайному признаку

И в литературе, и в обычной речи часто используют сравнение по случайному или отдаленному признаку, когда сопоставляются, казалось бы, вовсе непохожие и даже несравнимые предметы; однако затем выделяется какое-то свойство, чаще второстепенное, которое позволяет провести сопоставление: “Закон как столб: преступить нельзя, а обойти можно” или “Любовь, – это рыбная ловля, клюет – тяни, не клюет – сматывай удочки” или “Женщина как мороженое: вначале холодная, потом тает, потом липнет”.

Описываемый мной прием используется не только в юмористическом направлении. Такой популярный в соблазнении метод, как рассказывание притч и метафор также построен на применении сравнения по неявному признаку. Небезынтересен в этом отношении рассказ Плутарха по поводу неожиданного развода консула Павла Эмилия: “Некий римлянин, разводясь с женой и слыша порицания друзей, которые твердили ему: “Разве она не целомудренна? или нехороша собой? Или бесплодна?” – выставил вперед ногу, обутую в башмак, и сказал: “Разве, он нехорош? Или стоптан? Но кто из вас знает, где он жмет мне ногу?”

Классическим примером сопоставления по отдаленному или случайному признаку может служить сентенция, произнесенная диккенсовским героем, Сэмом Уэллером: “Мне

очень жаль, что приходится прерывать такие приятные разговоры, сказал король, распуская парламент”.

Разновидностью этого приема является неожиданная трактовка определений. Например: “Брелок – приспособление, позволяющее потерять все ключи одновременно” или “Традиция – часть прошлого, которую человек переносит в будущее” или “Родственники – это группа лиц, периодически собирающаяся пересчитаться и вкусно покушать по поводу изменения их количества”.

11. Повторение как прием остроумия

Это, пожалуй, один из самых непонятных приемов: какое-нибудь слово, или фраза, или слабый несмешной анекдот при настойчивом повторении вдруг начинают смешить.

Известен рассказ Марка Твена о том, как он умышленно решил испытать этот прием, выступая перед аудиторией. Для своего эксперимента он выбрал довольно-таки скучный анекдот, который и изложил во время выступления, вставив в свою речь. Публика приняла его холодно. Но когда Марк Твен рассказал этот анекдот в третий и четвертый раз, то в зале воцарялось ледяное молчание. Он даже стал опасаться, что расчет неверен и опыт провалится. Наконец, когда анекдот был рассказан в восьмой раз, в зале послышался смех, и с каждым следующим повторением смех возрастал, так что, в конце концов, превратился в раскатистый оглушительный хохот.

В “Золотом теленке”, где можно найти примеры всего арсенала остроумия, используется и многократное повторение. Так, уже в первой главе появляется эпизодическая фигура летуна и хапуги Талмудовского, покидающего очередное место работы. Первый его выход на страницы романа забавен; каждое последующее его появление становится все более комичным, и, наконец, его спешный отъезд с чемоданами во время банкета на Восточной магистрали вызывает, как правило, неудержимый смех.

В одном из наиболее запоминающихся монологов Михаила Задорного про похищение кирпичей на стройке неоднократно повторяется предложение, состоящее из одного слова: “Смеркалось”. Уже с третьего повторения оно начинает вызывать смех. Всего их около десяти.

Рассказывая тебе про использование повторения, не могу не вспомнить известную песню Максима Леонидова со словами: “Я оглянулся посмотреть, не оглянулась ли она, чтоб посмотреть, не оглянулся ли я”. На этом же приеме основано и изречение Г.Лихтенберга: “Можно, и не обладая глубоким умом, писать так, что другим потребуется много ума, чтобы понять написанное”. Или известная американская поговорка: “Новый Год – это когда отец пробует убедить своих детей, что он Дед Мороз, а свою жену в том, что он не Дед Мороз”.

12. Парадокс

Люди часто пользуются стандартными фразами, привычными формулировками, установившимися положениями, которые отражают их коллективный опыт. Но иногда эти привычные выражения подвергаются как будто незначительной перефразировке – в результате смысл их утрачивается, опровергается, меняется на противоположный. При этом может получиться и бессмыслица, но иногда в этой кажущейся бессмыслице содержится неожиданно новый, более глубокий смысл. Это так называемые парадоксы. Неподражаемыми мастерами парадокса были два ирландца, два английских драматурга – О. Уайльд и Б. Шоу. Вот образцы парадоксов Оскара Уайльда: “Холостяки ведут семейную жизнь, а женатые – холостую”, “Если скажешь правду, все равно рано или поздно попадешься”, “Я интересуюсь лишь тем, что меня совсем не касается”, “В нашей жизни возможны только две трагедии. Одна – это когда не получаешь того, что хочешь, другая – когда получаешь”.

Еще один пример остроумного парадокса – строки из “Писем к провинциалу” Блеза Паскаля: “ Я написал длинное письмо, потому что у меня не было времени, чтобы написать короткое”.

Приведу известное высказывание А. Эйнштейна, которое, без сомнения, можно отнести к парадоксам: “ Новое в науке делается так: все знают, что это сделать невозможно. Затем приходит невежда, который этого не знает. Он и делает открытие”.

Когда ты называешь женщине свое имя, она с большой вероятностью произнесет шаблонную фразу: “Очень приятно”. Советую воспользоваться приемом парадокса, сказав в ответ: “Очень взаимно”.

Возможно, ты уже догадался, что самым популярным примером описываемого приема являются все без исключения законы Мерфи.

Теперь, когда ты познакомился с приемами юмора и остроумия, я раскрою тебе приемы сарказма, которыми я пользуюсь сам и благодаря которым я сильно изменил мое поведение с женщинами:

- Учись отмечать необычное в обычном и преподносить это забавным образом. Например, приехав к женщине на встречу после окончания трудного дня, ты можешь отметить следующее: “Стоя сегодня в очереди в ОВИР’е, я заметил, что половина присутствующих организует и следит за тем, чтобы вторая половина шла в порядке очереди, и сама, естественно, идет вне очереди, из которой тоже образуется очередь, параллельная первой. И те, кто стоял в живой очереди, зорко наблюдают за порядком прохождения в кабинет очереди, которая вне очереди, чем и достигается вот эта прославленная тишина”.
- Когда женщина эмоционально реагирует на что-либо, спроси ее: “Что ты на самом деле чувствуешь по этому поводу?”. Допустим, если она говорит: “Ненавижу, когда вокруг меня курят!”, ты скажи: “Что ты на самом деле чувствуешь по этому поводу?”. Сарказм этого высказывания заключается в том, что ты показываешь женщине, что она СЛИШКОМ эмоциональна и, как бы, смеешься над этим.
- Произноси слова “если подумать” после того, как делаешь женщине комплимент, но не получаешь в ответ ни капли благодарности. Например: “ У тебя очень симпатично контрастируют цвет блузки и цвет юбки... если подумать”. Внутренне она возмущается тому, что твои комплименты не звучат, словно ты ее боготворишь, особенно, если в жизни она привыкла к этому.
- Неправильно интерпретируй слова женщины. Используй все возможности, чтобы увидеть в ее словах иной смысл. К примеру, она говорит: “Я не могу сегодня долго гулять, так как у меня много дел дома”. Твой ответ: “Ты приглашаешь меня домой? Хорошо, я, конечно, помогу тебе с твоими делами, но только если у тебя есть молотый кофе...”.
- Выискивай сексуальный подтекст во всем, что она говорит. Например, если она говорит: “Я очень устала и думаю, я сейчас сразу свалюсь на кровать”, скажи: “На кровать? Ты думаешь, нам уже пора ложиться в кровать. Может, вначале немного поболтаем, потом потанцуем, потом поцелуемся, а только потом будем спать?”. И даже если в ответ на прикосновения к ней ты услышишь: “Давай, не сегодня. Я еще не готова к сексу”, скажи ей на это: “Почему ты ни с того, ни с сего говоришь о сексе? Ты так много об этом думаешь? Неудовлетворенность?”.
- Преувеличивай. Если мимо проходит дама с излишним весом, спроси: “ Как думаешь, эта дамочка подойдет для того, чтобы укатывать асфальт?”. Или если женщина жалуется или сомневается по поводу своего внешнего вида, преувеличь реальное положение дел. Например, если она спрашивает: “ У меня на голове, наверное, творится что-то ужасное?”, ответь: “Да вообще, тихий ужас!”. Вполне вероятно, что ты получишь удар по плечу. Тогда у тебя появится беспрецедентная

возможность шлепнуть ее по задку. Не бойся продолжать в том же духе, говоря, что вокруг все оборачиваются, оглядываясь на ее прическу и т.п.

- ü Шутя, связывай происходящие с вами события с популярными событиями в мире. Например, увидев, как женщина убивается из-за того, что она купила туфли на размер меньше, ты можешь заметить: “Да, конечно, я понимаю, это гораздо более значительное событие, чем олимпийские игры или запуск искусственного спутника”. А можно и так: “Во время предвыборной кампании наш президент обещал позаботиться о каждом гражданине. Я думаю, сейчас самое время написать ему жалобу... заявить, что тебе жмут туфли”. Разумеется, эти фразы желательно привязывать к тем событиям, которые в данный момент у всех на устах. Прекрасно подойдут лозунги из рекламы или высказывания известных людей.
- ü Хлопай ее по задку, каждый раз, когда она смеется. Если она ответит тебе тем же, значит, ты на правильном пути. Продолжай в том же духе! Со временем делай эти похлопывания менее невинными. Если она будет пользоваться своей рукой для сопротивления, возьми ее руку и поддержи в своей. Это ее успокоит.
- ü Не улыбайся слишком много и не смейся слишком часто над своими собственными шутками. Когда ты улыбаешься или смеешься над своими словами, это ослабляет внимание и напряжение. Если ты можешь сохранять серьезное выражение лица, шутка вызовет более продолжительный смех. Еще Уинстон Черчилль говорил, что шутка – это очень серьезная вещь.

Это те вещи, которые помогли мне стать более забавным. Я также советую тебе внимательно почитать литературу о юморе и наполненную юмором, в частности, современные популярные журналы. Вполне подойдут издания для мужчин.

1.9. Механизмы влияния

Пока вас волнует, что о вас думают другие, вы в их власти.

Автор неизвестен

Прежде, чем мы с тобой начнем вплотную разбирать процесс знакомства, я вкратце познакомлю тебя с основными психологическими механизмами влияния на других людей, и мы взглянем на них с позиции общения с женщинами. Намедни мне в руки попала книга Роберта Чиалдини “Влияние – теория и практика”. Прочитав ее, я отметил множество моментов, представляющих интерес в контексте общения с женщинами.

Книга Чиалдини исследует механизмы влияния людей друг на друга в повседневной жизни. Многие из этих механизмов мы применяем неосознанно, а некоторые – опираются на точный расчет. Ниже приведу свое краткое резюме прочитанному, последовательно рассматривая каждую из глав книги.

1. Первая глава книги Чиалдини – Оружия влияния

В этой главе автор рассказывает, почему многие техники влияния работают и почему люди реагируют на посылаемые стимулы. Большинство из наших реакций генерируются подознанием, а те, что являются осознанными, все равно подвержены влиянию неосознанных или полуосознанных техник влияния. Чиалдини называет их оружием влияния и посвящает каждому отдельному оружию отдельную главу.

Во вводной главе Чиалдини отмечает, что в бурном и усложненном ритме современной жизни люди стремятся выработать стандартные алгоритмы поведения, помогающие им противостоять трудностям. Однако, если человек попадает в непредвиденную ситуацию, то есть, рвутся его шаблоны, то, как тебе наверняка известно, он переходит в трансное состояние, в котором больше подвержен манипуляциям со стороны людей, использующих оружия влияния. В качестве примера приводится корреляция, которую люди видят между ценой и качеством. Обычно, когда что-то стоит

слишком дорого, нам в голову и мысли не приходит, что это может быть некачественный товар. Замешательство будет довольно сильным, если человек обнаружит обратное, придя домой.

Если мы заранее знаем реакцию человека на посылаемый нами стимул, это позволяет нам получить от человека гораздо больше, чем отдать ему. Одним из примеров могут служить нищие, которые выпрашивают деньги, играя на чувстве сострадания человека. Можно послать нужный сигнал человеку и получить ответную выгодную реакцию, но в действительности посылаемый сигнал может быть блефом. Чиалдини называет такой сигнал триггером, так как он сродни простейшим релейным механизмам.

Чиалдини отмечает, что если один человек просит другого о чем либо и при этом дает причину, обосновывающую его просьбу, вероятность того, что его просьба будет удовлетворена значительно повышается. К примеру, если ты хочешь пролезть без очереди, то просто попросить об этом гораздо менее эффективно, нежели попросить и объяснить, почему тебе важно время. Допустим, у тебя маленький ребенок дома один. Подобным подходом пользуются практически все соблазнительники, когда напрашиваются к девушке домой. Вряд ли они говорят, что идут к ней домой, чтобы заняться сексом. Полагаю, они ссылаются на позднее время или изъявляют желание посмотреть ее детские фотографии. :)

Не рассказывай никому о техниках, которыми ты пользуешься. Никому не хочется быть сознательно манипулируемым и твоя жизнь будет значительно лучше, если ты сохранишь свои умения в секрете. Позволь им считать, что ты проделываешь что-то вместе с ними, а не над ними. Позволь им считать, что то, что они делают, – это их собственная идея, а не выгодная тебе идея, вызванная техниками. Как говорит Росс Джеффрис, человек не сопротивляется тому, что считает собственной идеей.

Чиалдини описывает принцип контраста. Он заключается в том, что ты предлагаешь что-то очень затратное, от чего, ты знаешь, человек откажется, а потом предлагаешь что-то немного менее затратное. Так ты повышаешь вероятность того, что человек примет твоё второе предложение, поскольку, благодаря сравнению с первым, оно покажется ему менее обременяющим. Например, ты предлагаешь куртку за 300 долларов, на что получаешь отказ. После этого у тебя возросли шансы продать куртку за 140 долларов, так как клиенту она покажется более доступной. В общении с женщинами ты можешь поцеловать женщину, начав с предложения секса. Или ты можешь легче остаться у нее на ночь, после того, как будешь напрашиваться на 2 недели. :) На том же самом принципе контраста можно показывать достоинства или недостатки чего-либо в сравнении с другими объектами. Тогда эти достоинства или недостатки кажутся ярче. Общаясь с женщинами, ты можешь обдумать все те вещи, которые она привыкла видеть и слышать от бегающих за ней ребят, и начать говорить и вести себя противоположным образом. Это, кстати, объясняет, почему работают многие техники знакомства и соблазнения. Все они направлены на то, чтобы показать, чем именно отличается в лучшую сторону данный конкретный парень от своих конкурентов.

2. Вторая глава книги Чиалдини – Ответное действие

Мы нередко внутренне стремимся отплатить добром тем, кто делает добро нам. Люди часто не любят чувствовать себя обязанными и пытаются ответить своим положительным поступком. Это можно использовать в схеме, которую Чиалдини назвал “Давай, бери... и бери снова”. Иными словами, ты можешь сделать что-то человеку, а потом получить от него более выгодное ответное действие. Например, начальник может сделать однократную премию одному из работников с целью повысить его производительность на период не менее года. И эта тактика работает во многих компаниях.

Но теперь самое важное замечание Чиалдини по этому пункту. Для того, чтобы эта техника работала, необходимо, чтобы твоя ценность в глазах человека была не ниже, чем

его собственная самооценка. Ты знаешь, что многие мужчины вроде бы пользуются этой техникой, когда ведут женщину в ресторан в надежде получить от нее секс. И женщина нередко даже чувствует себя неловко, но до секса дело не доходит. Почему? Не только потому, что этот мужчина не привлекает ее сексуально. Другая причина – психологическая. Она может считать его ниже себя по уровню и поэтому подсознательно не чувствовать сильного обязательства отплатить ему за его положительный поступок. Такому мужчине не хватает двух вещей. Первое – это ценности в женских глазах. А второе – то, о чем мы уже говорили, – это замаскированность, скрытость той техники влияния, которой он пользуется. В данном случае, для женщины практически очевидно, что он повел ее в ресторан в надежде прошагать вместе с ней от двери ресторана до своей постели. Поэтому, прежде чем воспользоваться такой техникой, тебе нужно повышать свою ценность для женщины: подстраиваться под интересы, отличаться в лучшую сторону от других мужчин, сносить крышу и т.д. Также следи за тем, чтобы женщина не поняла, что ты ждешь от нее ответного шага. Делай ей приятное, как бы, из снисхождения к ней, а не из желания ее тела. Тогда ты будешь удивлен, сколько приятного в ответ тебе захочет сделать эта женщина – тебе придется от нее убежать.

В одной из следующих глав автор рассматривает механизм установления и укрепления социального статуса в группе. И его очень удобно совмещать с техникой ответного действия. Примерно, так. Ты подходишь к толпе девушек и начинаешь развлекать ту, что тебе не интересна, убедившись, что вторая девушка, на которую ты нацелен, наблюдает. Далее, ты гадаешь первой девушке по руке и просишь ее в ответ погадать по твоей руке и написать на твоей ладони ее телефон. В этот момент, твоя ценность в глазах других девушек возрастает и ты можешь просить их о том же, о чем и первую.

Многие фирмы добились успеха за счет бесплатной раздачи тестовых экземпляров своих продуктов. Они делали этого с целью демонстрации ценности своего товара широкой аудитории в расчете на возврат этой аудитории в магазины с целью приобретения того, что им понравилось. Так же ты можешь поступать и в отношении женщин. Если ты продемонстрировал свою ценность для женщины, но она не получает ту порцию общения с тобой, которая ей нужна, то тебе несложно потребовать от нее взамен гораздо более затратных вложений.

3. Третья глава книги Чиалдини – Стабильность и признание

Люди, которые постоянно меняют свое мнение выглядят ненадежными и не притягивают окружающих. Политики никогда не позволяют себе публично признаться в том, что идеи, высказываемые ими раньше, оказались ложными. Общество ценит людей, которые стабильны в своих суждениях и ценностях. Жестокость этого мира вынуждает людей искать надежные направления движений и действий. Обычно, если что-то приносит нам успех, мы стремимся повторять эту схему снова и снова. Мы находим то, что работает для нас, и придерживаемся этого. В то же время, в этом можно увидеть неплохой способ влияния на людей, если показать им знакомую успешную схему, но организовать все так, чтобы результат выполнения такой схемы был иным.

Чиалдини приводит технику, которую он называет “Шаг на порог”. Суть этой техники в том, чтобы попросить человека выполнить небольшую просьбу, а затем попросить выполнить более значительную. Чиалдини отмечает, что если ты получил согласие от человека выполнить небольшую просьбу, на которую ему легко согласиться, позднее попросив его о большем, ты имеешь больше шансов получить желаемый результат.

Практически все мошенничество мира основывается на этой технике. Мошеннику всегда нужно втянуть человека в процесс, в активное взаимодействие и чаще всего это бывает посредством маленькой просьбы. Я помню, как, в период проведения тренинга ARDOR в Санкт-Петербурге, я попросил объяснить дорогу у одной из встречаемых

девушек. Когда я получил от нее описание маршрута, я попросил ее проводить меня до места. Она согласилась, но сомневаюсь, что это произошло бы, если бы я начал именно с такой просьбы.

Если ты знаешь, что человеку нравится общаться с тобой, ты можешь получить от него признание в этом. В дальнейшем, ты можешь апеллировать к этому признанию, и инициировать общение с этим человеком, даже когда ему этого не хочется или неудобно по времени. Классическим примером может служить рекомендация Росса Джеффриса по проведению телефонных звонков, где он предлагает спросить девушку, хочет ли она общаться и, получив ее согласие, вынуждать ее назвать точное время, когда она готова встретиться.

А вот пример, в котором помимо техники “Стабильность и признание” используется еще одна техника “Ложная альтернатива”. Допустим, ты спрашиваешь женщину: “Ты романтик или любитель приключений?” и получаешь признание, что она склонна к первому или ко второму. Позднее, когда ты кладешь руку ей на талию или берешь ее за руку, ты сопровождаешь это фразой: “Если ты романтик/любитель приключений, ты не можешь не хотеть этого!”.

Каждый раз, когда ты видишь, что женщина чувствует себя отлично рядом с тобой, получи от нее признание в этом. Тогда в будущем ты сможешь сыграть на этом, приглашая ее на дальнейшие встречи или соблазняя ее.

Как я говорил тебе выше, люди ищут эффективные схемы, которые они смогут регулярно реализовывать в повседневной жизни. Эти схемы могут взломать те люди, которые знают, как они работают. На этом принципе работает техника “Лестница положительных ответов”, когда ты высказываешь серию утверждений, с которыми соглашается собеседник, а потом высказываешь еще одно утверждение, которое является куда более спорным, вероятность получить от собеседника согласие на него значительно повышается. Внутренняя логика человека говорит ему, что если прежде человек говорил все верно, значит, и теперь он должен говорить верные вещи.

Глядя на эту технику, можно объяснить, почему так замечательно работают НЛП-конструкции вида: “Знаешь, когда ты встречаешь незнакомца, о котором ничего не знаешь, ты можешь судить о нем по его внешности, манере говорить, его взгляде и ЗАМЕТИТЬ ЧТО-ТО, ЧТО ТЕБЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НРАВИТСЯ В ЭТОМ ЧЕЛОВЕКЕ, и когда ты думаешь об этом, тебе становится еще интереснее его слушать и общаться с ним...” Такие конструкции содержат в себе набор утверждений, многие из которых немного смутные, но интерпретируются человеком, как истинные. Когда ты вставляешь утверждение, которое в данном случае – “заметить что-то, что тебе действительно нравится в этом человеке”, человек начинает принимать это утверждение на веру и следовать ему.

4. Четвертая глава книги Чиалдини – Установление и укрепление социального статуса

Я считаю, что “Установление и укрепление социального статуса” – это одна из мощнейших техник. Чиалдини приводит пример телевизионных шоу, в которых используется смех за кадром для внушения людям мысли, что эта программа смешная. Когда людей спрашивают, нравится ли им смех за кадром, все, как один, отвечают: “Нет!”. Однако исследования показывают, что люди смеются намного больше и дольше над шуткой, когда добавляется звук смеха. И те, люди, которые негативно отзываются об этом смехе, все равно смеются больше над передачей в таком формате. Так же Чиалдини рассказывает о том, как уличные музыканты часто кладут некоторую сумму денег в шляпу перед началом игры. Так работает установление и укрепление социального статуса.

В отношениях с женщинами, если ты преподносишь себя в качестве человека, с которым легко найти общий язык и приятно провести время вместе, ты устанавливаешь и укрепляешь свой статус. Если ты находишься на фуршете и развлекаешь многих присутствующих женщин, заставляешь их смеяться, показывать, как им нравится

общаться с тобой, ты устанавливаешь и укрепляешь статус в глазах других окружающих тебя женщин. Твоя ценность в их глазах возрастает, поскольку они видят доказательство того, что с тобой интересно и весело. Если ты используешь свою подругу, чтобы она представила тебя своим подругам и расписала тебя “под Хохлому”, ты так же устанавливаешь и укрепляешь свой социальный статус.

Чиалдини пишет: “Главный принцип установки и укрепления социального статуса заключается в том, что один из самых эффективных способов определения человеком, во что ему верить или как реагировать в конкретной ситуации, – это посмотреть на то, во что верят или как реагируют другие люди”. Многие женщины не могут четко сформулировать, чего они хотят в той или иной ситуации. В месте, где много народа, женщина, как правило, не будет слишком приветлива с человеком, которого она плохо знает, даже если он выглядит дружелюбно. Как только ты начинаешь ухаживать за другими женщинами, показывать себя с активной стороны в общении с мужчинами, заставлять людей смеяться, ты моментально запускаешь механизмы повышения собственного статуса в группе. И теперь интересующая тебя женщина уже сама предпринимает попытку завоевать твое внимание, поскольку это именно то, что делают другие.

5. Пятая глава книги Чиалдини – Расположение

Людям, как правило, нравятся те, кто похожи на них, но добились больших успехов в своем развитии. Если ты можешь расположить к себе человека, ты сможешь многого от него добиться. Чиалдини рассматривает этот процесс на различных уровнях: физическая привлекательность, подобие, продолжительность знакомства, симпатия через ассоциацию.

В терминах общения с женщинами мы можем вызвать женскую симпатию за счет самого общения. Показывая заинтересованность в ее внутреннем мире, ее философии, в установлении с ней глубокой связи, ты провоцируешь ее расположенность и интерес к тебе, ты устанавливаешь раппорт, если угодно.

Твое самосовершенствование, применение различных техник сильно повышает твои шансы на влияние на женщин. Когда ты просто касаешься человека при общении (не только женщин), то у человека в подсознании откладывается более положительная ассоциация с процессом коммуникации. И тут речь даже не только о прикосновениях сексуальной направленности (хотя о них тоже), а в том числе о простых прикосновениях к плечу или к локтю человека во время разговора. Это сильно облегчает установления раппорта. Причем, ты можешь добавить к этому технику “Шаг на порог” и использовать невинные прикосновения с целью повышения интенсивности прикосновений в ходе общения.

Физическая привлекательность людей зачастую вызывает у окружающих мысль, что такой человек обладает положительными внутренними качествами, которых, на самом деле, у него может не быть. Чиалдини приводит статистический пример, показывающий удивительную вещь: попрошайничество со стороны прилично одетого человека приносит большую прибыль, чем со стороны человека, одетого в лохмотья. А ведь логичнее было предположить, что второй – более нуждающийся. Все дело в том, что первый воспринимается более располагающим к коммуникации. Поэтому так важно выбрать свой стиль, свою собственную модель поведения, которая соответствует твоему внутреннему миру и в то же время, выделяет тебя в лучшую сторону.

Интересные мысли автор книги приводит по людям, которые задаются и зазнаются. При всей раздражающей способности “павлинов”, положительное внимание к ним со стороны окружающих гораздо выше, чем у обычных людей. Причина примерно в том же, в чем и более высокая популярность блондинок. Безусловно, блондинки ничуть не красивее всех остальных женщин, возможно, даже уступают им при отбрасывании косметических средств. Но блондинки сразу видны. Они ярче, лучше выделяются. Поэтому в толпе людей внимание сначала падает на блондинку. И если она

привлекательна, на других женщин вокруг окружающие могут и не посмотреть. Точно так же и с “павлинами”, которых сразу заметно. В яркой одежде ты привлекаешь больше взглядов. Мужчины очень редко носят светлые цвета, особенно в холодное время года. А зря. Надень белую рубашку и брюки и сравни, насколько увеличится число пойманных тобой взглядов. Я не говорю, что надо вдаваться в крайности и одевать розовые пиджаки или красить волосы в зеленый цвет. Адекватности некто не отменял. Но яркость явно не во вред коммуникации.

Интересна часть книги Чиалдини, которая полностью коррелирует с теорией “Нег-хитов”, более детальное описание которой ты сможешь прочитать на страницах этой книги чуть позже, в главе “Комплименты”. Цитирую: “В некоторых межличностных отношениях это может иметь критическую важность. Представьте, что ты встретили женщину, которая вам нравится. Хотя одним из способов расположить ее к себе является комплимент, исследования Университета Миннесоты показывают, что наиболее эффективной тактикой может служить формулировка нескольких замечаний в адрес женщины, а в последствии – стремительная динамика похвал. Исследования показали, что женщины, которые слышали в свой адрес высказывания негативного характера, сопровождаемые комплиментами, выказывали большую симпатию в адрес “оценщика”, нежели те, что слышали в свой адрес только положительные отзывы”.

Фразы, вроде “Знаешь, ты мне нравишься, но я ничего о тебе не знаю, поэтому скажи пару слов, о том, кто ты” или “Ты довольно привлекательна, но расскажи мне три вещи о себе, которые заставят меня захотеть узнать тебя лучше” – это классические иллюстрации техники нег-хита, которая работает великолепно, особенно в сочетании с техникой установления и укрепления социального статуса.

Люди любят ассоциировать себя с победителями. Болельщики футбольных команд так часто говорят “Мы победили!”, но “Они проиграли!”, говоря о своей любимой команде, то есть ассоциируют себя с успехом и дистанцируют себя от поражения. В терминах общения с женщинами, очень важно удерживать коммуникацию в позитивном русле и выкидывать из нее все негативные темы и занятия. Лучше встречаться редко, но метко, нежели проводить регулярные неяркие встречи. Чем лучше у женщины ассоциации со свиданиями с тобой, тем больше она возносит на пьедестал твой образ. Проходя собеседование при приеме на работу, ты всячески пытаешься скрыть свои недостатки и выставить на показ достоинства. Так же и со встречами с женщиной. Продавай себя как можно дороже, демонстрируя товар с наилучшей стороны. Тебе нужны только положительные ассоциации связанные с тобой. Если у тебя есть фотографии тебя в составе победившей команды или в компании известных людей, смело тащи их на первые свидания. Чем более успешным, позитивным и ярким человеком ты себя покажешь, тем больше у тебя возможностей двигать отношение в интересующую тебя сторону.

В заключении Чиалдини говорит о важности повторения контактов и совместной успешной деятельности при оказании влияния на людей и расположения их к себе. За очень короткое время довольно трудно установить атмосферу доверия, в которой люди раскрываются. А если твое общение с человеком протекает живо и позитивно, то время работает на тебя. С каждой минутой человек проникается симпатией к тебе все сильнее и попадает в зависимость от этой коммуникации. Общение должно быть интересно обеим сторонам, поэтому не стесняйся открыто отыскивать свой интерес.

6. Шестая глава книги Чиалдини – Авторитетность

В жизни нам нужны некоторые авторитеты для определения жизненных ценностей. В развитых странах к этим авторитетам относятся полицейские и политики, в неразвитых – дело ограничивается деятелями кино и шоу-бизнеса. Авторитеты обычно всегда правы, их слушают и крайне редко оспаривают.

Если обратить внимание на всевозможные токшоу на телевидении, то становится удивительным, насколько четко люди там разделены на гостей и экспертов при том, что

эксперты являются таковыми лишь потому, что их так представили. Обычно никто не спрашивает о квалификации и опыте экспертов на шоу – им просто верят, так как они получили определенную роль, которая запускает в головах людей устоявшиеся механизмы. Еще кто-то из классиков сказал, что мир становится настолько сложным, что его познание и оценка невозможна без многочисленных ссылок на экспертов.

В контексте отношений с женщинами полезным будет запуск механизма, делающим тебя экспертом в женских глазах. Авторитет человека – это один из главных признаков высокого ранга. Авторитету хотят доверять, но только если он чувствует себя естественно в своей роли. С самого начала общения с женщиной очень важно занять верную позицию, потому что, как я уже говорил, профилактика всегда проще лечения. Возложи принятие решений на женщину – и она сразу придет к заключению, что твой авторитет настолько мал, что ты не можешь выбирать свой путь сам. Планируй и реализуй свои планы! Не стесняйся преувеличивать значение твоего времени для тебя! Предлагай, а не проси! Требуй, а не обижайся! Делай, а не придумывай отговорки!

Чиалдини отмечает, что зачастую определенная форменная одежда создает авторитета. Особенно хороша та одежда, с которой в обществе почти нет отрицательных ассоциаций. То есть, милицмейская форма явно не годится. Зато офисный стиль одежды, несомненно, добавит тебе авторитетности в любом месте и в любое время. С этой же точки зрения можно объяснить и повышенное положительное внимание к “павлинам” – они в некотором смысле показывают свое превосходство над серой “массой” и что они не боятся такой демонстрации. Даже чемодан или папка вместо рюкзака или пакета могут добавить тебе немало очков с точки зрения твоей авторитетности.

7. Седьмая глава книги Чиалдини – Дефицит

Чиалдини пишет, что “в соответствии с принципом дефицита, люди придают большее значения тем возможностям, которые менее доступны”. Наверное, тебе уже осточертели лозунги многих фирм и магазинов, кричащие о том, что их акция закончится завтра, скидки действуют в течение месяца, а товара на прилавках остается совсем-совсем мало. Но подсознательно это работает.

Как-то раз я сидел в кафе, а напротив меня сидела девушка в компании подруг, с которой я очень долго переглядывался и флиртовал. За пять минут до того, как подойти к ней, я накинул на себя куртку с целью показать ей, что скоро меня здесь уже не будет и мы либо завяжем общение сейчас, либо никогда. Это и есть оружие дефицита в действии.

Как ты уже, наверное, заметил, техника дефицита сильно перекликается с техникой “Ближе-дальше” описанной в главе “Голограмма”, суть которой как раз и заключается в том, чтобы дать девушке бесплатный пробный образец, а уже потом продемонстрировать, что такой ценный товар, как ты, далеко не всем и не всегда доступен. Проблемой многих молодых людей является то, что они начинают использовать “Ближе-дальше”, пропустив стадию демонстрацию привлекательного бесплатного образца. Надеюсь, это не твоя ошибка?

Если ты всегда доступен, то поднять собственную ценность будет очень сложно. Когда женщина получает больше, чем ей нужно, это вызывает только антипатию и желание заниматься своей прежней жизнью. Если твое внимание дорого, а твое время бесценно. Пусть женщины думают, что ты очень занят заработком денег или встречами с другими женщинами. Пусть они поймут, что твое время нужно заслужить и отвоевать.

Когда ты знакомишься с женщинами, целесообразным является озвучить временной лимит, которым ты обладаешь. Например: “Привет, у меня всего четыре минуты для общения с вами, но мне очень интересно, вы действительно любите эту музыку?..” Совершенно не обязательно, чтобы беседа действительно была столь короткой. Но временной интервал повысил твою ценность, так как ты очертил: “Сейчас или никогда!”

Поэтому всегда думай заранее, какие твои слова, какие твои действия, создадут твою ценность и развивай их. Без этого тебе очень трудно будет пользоваться предложенными техниками. Думай, что ты можешь сделать так, чтобы женщина потом сказала “Это парень, который не похож ни на кого из тех, что я встречала прежде”. Как только ты достигаешь этого момента, не мелькай слишком перед ее глазами – пусть сама наедине с собой достраивает твой образ.

8. Восьмая глава книги Чиалдини – Быстрое влияние

В этой заключительной главе Чиалдини резюмирует и приводит выводы об оружиях влияния, которые он исследовал. Он пишет: “Все больше и больше мы вынуждены прибегать к механизму принятия решений, основанному на использовании заранее сформированных заготовок, когда решение принимается на базе одного, зачастую достоверного источника информации. Вследствие повышения тенденции к когнитивной перегрузке в обществе, превалирование заготовок в принятии решений увеличивается в прогрессии. Профессионалы влияния, которые задействуют при формулировании своих желаний те или иные триггеры влияния, добиваются гораздо больших успехов в коммуникации”.

Общение с женщиной, особенно на начальной стадии отношений – это игра, это перетягивание каната, это борьба за то направление, куда будут двигаться отношения. И тут нам очень сильно помогают техники влияния, такие как “Установление и подкрепление социального статуса”, “Нехватка”, “Авторитетность”, “Ответное действие” “Стабильность и признание” и “Расположение”, особенно если применяются вкуче. Иметь возможность реализовывать инстинктивные программы, но при этом осознанно знать, что ты делаешь, открывает тебе огромные горизонты по получению удовольствия от коммуникаций и по оказанию влияния на людей.

1.10. Как настроиться на контакт с женщинами

*Когда подали горячее, настроение уже остыло.
Йонсен Койколайнер*

Ты никогда не обращал внимания, что общение с одной и той же женщиной может протекать совершенно по-разному в разных ситуациях: в одном случае она млеет от твоего присутствия, а в другом ты лишь раздражаешь ее? Большинство мужчин ищут причину подобных перемен поведения в самой женщине, вместо того чтобы взглянуть НА СЕБЯ. И я говорю вовсе не о чистоте ботинок или аккуратности прически. Я говорю о твоей самой привлекательной черте в глазах женщин: ТВОЕМ НАСТРОЕНИИ.

На предыдущих страницах этой книги ты уже выделил для себя, что в общении с женщиной важны не те слова, которые ты говоришь ей, а то, каким тоном ты их говоришь. Тон твоего голоса во многом зависит от твоего внутреннего настроя. А как ты думаешь, пребывают ли профессиональные обольстители в нужном расположении духа с утра до вечера? Конечно же, нет! Нет ни одного человека на свете, который бы постоянно излучал энергию, уверенность, силу, обаяние и дружелюбие. В связи с этим перед покорителями женских тел и сердец (что почти одно и то же) давно встал вопрос: Как создавать у себя нужное настроение, чтобы знакомиться и встречаться с любой женщиной в любое время? Тебя ждет хорошая новость. Ниже я познакомлю тебя с ЛУЧШИМИ из известных ныне способов, которые помогут тебе настраиваться на нужный лад и удивительным образом притягивать к себе женщин.

Общаясь со своими учениками, я сделал вывод, что страхи перед контактом с женщинами возникают в сознании мужчин, в основном, из-за того, что они задают себе неправильные вопросы. Они спрашивают себя: “А что будет, если она меня отвергнет?” или “Как я буду выглядеть в глазах окружающих людей?” или “А вдруг у нее есть

парень?», и т.д. вместо того, чтобы подумать: «Что я могу сделать, чтобы она стала моей?». Это очень простой вопрос. От предыдущих вопросов он отличается тем, что он основан на **КОНЦЕНТРАЦИИ НА КОНЕЧНОМ РЕЗУЛЬТАТЕ**, а не на возможном проигрыше. Непонимание этой простой разницы является причиной того, что большинство людей в этом мире не добиваются успеха! И уличные знакомства – это лишь частный случай. Молодые люди настолько боятся, что женщина их «пошлет», что всегда провожают красавиц взглядами, вместо того, чтобы подойти и заговорить с ними. Причем все доводы с позиции логики под лозунгом «**ТЫ НИЧЕМ НЕ РИСКУЕШЬ, ПОТОМУ ЧТО У ТЕБЯ НИЧЕГО НЕТ!**» проходят впустую, потому что они адресованы сознанию, а эта нелепая фобия перед отказом сидит глубоко в подсознании и к здравому смыслу не имеет никакого отношения. Поэтому все методы, предлагаемые мной ниже, основаны преимущественно на работе с твоим подсознанием, поэтому они **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОМОГАЮТ**.

Метод №1: Приветы

Этот метод стар, как мир, однако твердо застолбил за собой лидирующую позицию. Суть его в том, что ты идешь по улице и здороваешься с каждой встречной женщиной, говоря ей одно слово: «Привет», и идешь дальше. Этот метод невероятным образом раскрепощает тебя и позволяет воспринимать общение с женщиной не как запуск шаттла, а как чистку зубов или бритье. Ключевой момент – это произнести много (не менее десятка) приветов ПОДРЯД. Если ты будешь произносить по одному привету в час, то у тебя ничего не получится, так как метод основывается на наращивании твоего энтузиазма и внутреннего настроя. В связи с этим не совершай достаточно распространенной ошибки: НЕ нужно выбирать самых красивых и приглянувшихся тебе женщин. Выбирай и приветствуй всех, кто более или менее подходит тебе по возрасту.

Метод №2: Разговор со старой знакомой

Этим методом хорошо пользоваться не только перед знакомством или свиданием, но и перед разговором с женщиной по телефону. Он заключается в том, что ты звонишь или встречаешься со своей давней знакомой и общаешься с ней некоторое время. Отношения с ней у тебя могут быть какие угодно, а если они дружеские, то тем лучше – ты будешь чувствовать себя более расковано и естественно. Поговори с ней «по душам», расскажи о себе, расспроси о ней. Только не молчи. Уверяю, что через 10 минут разговора с ней, ты будешь готов к естественному общению с любой женщиной, которую встретишь. Разновидностью этого метода является беседа с женщиной, которая тебе заведомо не нравится, и с которой ты заговариваешь только, чтобы развязать себе язык.

Метод №3: Традиция

Метод заключается в том, что ты каждый раз перед знакомством или свиданием с женщиной выполняешь определенную последовательность действий, которая приносит тебе положительные эмоции и заряжает тебя энергией. В эту последовательность могут входить следующие действия:

- прослушать любимую песню (желательно нелирическую);
- съесть любимое блюдо или выпить любимый напиток (лично я предпочитаю какао);
- прочитать отрывок из любимой книги (желательно веселый или заводной);
- несколько раз прочитать или написать на бумаге твои установки по общению с женщинами (подробнее об установках я поговорю ниже);
- просмотреть отрывок из любимого фильма;
- спеть с другом песню в общественном месте (на случай, если познакомишься вместе с другом);
- проехать быстро на машине (только осторожнее, иначе тебе будет не до женщин);
- много чего еще на твой выбор...

Метод №4: Ретроспектива

Когда я только начинал знакомиться и общаться с женщинами, я осознал, что некоторые самые приятные воспоминания, которые я люблю обсуждать со своими друзьями, уходят в те моменты, когда кто-то из нас попадал в неприятную историю. Оглядываясь назад на эти ситуации, мы обычно смеемся над ними, хохочем над тем, как глупо мы вели себя в них.

Я подумал об этом внимательнее и понял, что быть резко отвергнутым какой-либо женщиной – это то событие, которое со временем будет казаться очень забавной вещью. Я представил, как мы с другом общаемся примерно в таком духе: “Эй, помнишь, как я тогда подошел к той женщине в магазине и сказал “Привет”, а она сказала, что не встречается с теми мужчинами, которые ходят в рваных джинсах. Ха-ха...”

Подумай об этом в таком ключе. Любая твоя неудача – это опыт, это мудрость, которой ты можешь поделиться с друзьями и посмеяться над ней. Если у тебя нет друзей, с которыми ты можешь обсудить эти вещи и посмотреть на них с юмором, значит, тебе следует их поискать.

Метод №5: Гостеприимный хозяин

На первый взгляд метод кажется слишком простым, чтобы работать, но это только на первый взгляд. Тебе нужно всего лишь представить, что ты владелец того места, где ты сейчас находишься. Идя по улице, ты можешь представить себя мэром города, находясь в магазине, кафе, клубе – хозяином магазина, кафе или клуба, оказавшись в поезде – владельцем этого поезда и т.д. Всех людей, которых ты видишь, тебе нужно воспринять, как приглашенных тобой в это место. И ты, как радушный хозяин, их любезно принимаешь у себя в гостях, общаешься с ними, как со своими старыми друзьями. К примеру, если ты находишься на банкете, ты можешь по очереди подойти к нескольким женщинам, сделать легкие веселые комплименты и пожелать им приятного вечера. Поверь, женщины моментально заметят твой настрой и ответят тебе зарядом положительной энергии, которой тебе хватит на весь вечер.

Метод №6: Взгляд со стороны

Простейшей интерпретацией этого метода является представление, будто, знакомясь с женщиной, ты оказываешься в роли стороннего наблюдателя и смотришь за всей ситуацией со стороны, за тем, как ты подходишь к даме. Я советую тебе представлять себя в роли неодушевленных предметов, например, в роли фонарного столба, цветка, дерева и т.п. Хотя, возможно, ты предпочтешь увидеть мир глазами братьев наших меньших: воробьев, голубей, ворон, собак или кошек. Кем бы ты себя не представлял, у тебя создастся впечатление, что твое сознание переносится в этот объект и ты становишься лишь наблюдателем, которому ужасно интересно, как же будет развиваться знакомство этих двух людей на улице. В результате ты ощущаешь, что процесс знакомства и общения происходит более естественно и комфортно для тебя.

Более сложная интерпретация этого метода состоит из пяти компонент:

1. Представь, что ты находишься в кинотеатре. Увидь себя в черно-белом изображении на экране, выполняющим что-то нейтральное, например, посвистывающим на ходу.
2. Отделись от себя и увидь себя, смотрящим на экран.
3. Оставаясь в том же положении, посмотри на экран, где идет черно-белый фильм, в котором ты уже подходишь к незнакомой женщине и заговариваешь с ней.
4. Закончив наблюдение за собой как участником фильма, когда ты успешно познакомился с женщиной, останови фильм, войди назад в свое изображение на экране, сделай его цветным и прокрути очень быстро фильм назад. Итак, у тебя

будет впечатление, что ты смотришь фильм с собственным изображением, в котором время идет в обратном направлении.

5. А теперь проверь результат. Вспомни о случившемся. Обрати внимание на то, можешь ли ты теперь думать об этом более спокойно. Если да, то ты добился нужного результата. Если нет, тебе следует пройти через весь процесс снова.

Метод №7: Рефрейминг

Популярное ныне направление в психологии, называемое нейро-лингвистическим программированием (НЛП), было разработано, как сверхэффективный инструмент психиатрии, то есть как инструмент внешнего воздействия на людей. Однако позднее НЛП получило развитие как средство влияния на собственный внутренний мир человека. Одним из вариантов такого влияния является рефрейминг.

Внутреннее восприятие явлений реального мира у каждого человека связано с наличием определенных ограничений, определенных шаблонов мышления, которыми он заключает в определенные рамки все сигналы, получаемые сознанием извне. Любое ВНЕШНЕЕ событие, поведение или высказывание отражается на твоём ВНУТРЕННЕМ состоянии. Рефрейминг означает поиск иного смысла или толкования внешних явлений, способность увидеть их в другом свете. Благодаря этому ты получаешь возможность увидеть новые средства решения проблем, изменить отношение к ним. Например, неожиданный ночной звонок в дверь может вызвать твой ужас, а через минуту ты можешь вспомнить, что ты уже несколько месяцев ждешь приезда твоего друга из другого города, и в считанные секунды ты почувствуешь прилив радости и восторга. Отличается система отсчета, а вместе с нею меняется и воспринимаемое содержание. В свою очередь, изменение содержания оказывает влияние на результаты общения, на поведение и на происходящие события.

Ты можешь пользоваться рефреймингом практически во всех обстоятельствах, в частности, при знакомстве и общении с женщинами. Для этого тебе понадобятся установки, осознание которых позволяет побороть страхи. Ты можешь прочитывать их, проговаривать или писать в блокноте. Вот эти установки:

1. Я не делаю ничего постыдного. Я веду себя естественно.
2. Если не получится сейчас – обязательно получится в другой раз.
3. Это было с миллиардами людей – я не хуже.
4. Если я не заговорю с ней сейчас, больше такой возможности не будет.
5. Со стороны это выглядит совершенно нормально.
6. Отказ – явление временное. Хуже стойкая неприязнь.
7. Я лишь проверяю, насколько у нее хороший вкус.
8. Единственный способ избавиться от страха – сделать то, чего боишься.
9. Я почувствую себя очень хорошо, после того, как поговорю с ней.
10. Мои минусы – это мои плюсы. (Я робок – я не наглец. Я невысоок – я не “дылда”. Я высок – я не “коротышка”. Я полный – я не “задохлик”. Я худощав – я похож на Майкла Джордана.)

Разумеется, список на этом не заканчивается. Ты можешь дополнять его, учитывая особенности своего характера. Ключевой момент: тебе надо придумать те установки, которые ты находишь логически обоснованными и в истинность которых ты можешь искренне поверить.

Метод №8: Перевоплощение

Этот метод прост в реализации, но в то же время невероятно эффективен, особенно у людей с богатым воображением. Закрой глаза и представь себе уверенного мужчину, который пользуется ошеломляющим успехом у женщин и отлично знает, как с ними обращаться. Можешь взять за основу образы Шона Коннери, Микки Рурка, Кларка Гейбла, Брюса Уиллиса, Билли Уерса, Эдди Мерфи, Кевина Костнера, Жана-Поля

Бельмондо или Адриано Челентано из коллекции мирового кинематографа. Представил? Теперь подумай над следующим. Как он держится в обществе? С какой скоростью он двигается, ходит, жестикулирует? Какое выражение сохраняется у него на лице большую часть времени. Это улыбка? Серьезное выражение? Или нечто среднее? Как он смотрит на окружающих женщин? Поднимаются ли его брови при взгляде на женщин? Как он флиртует? Как быстро он дышит, моргает глазами, жует? Какая на нем одежда и как она на нем сидит? Как выглядят его туфли, его ремень, его часы? Каким одеколоном он пользуется? Какая у него прическа? Как он следит за своими волосами, ногтями и другим участками тела? Как он представляется незнакомой женщине? Какие мысли проносятся в его голове при разговоре с женщиной, и какие чувства он испытывает? Какие комментарии он делает? Что он делает больше: говорит или слушает собеседника? Как он спрашивает телефон женщины? Как он приглашает ее на свидание? Как он “растопит ее лед” и пригласит ее к себе домой? Как он будет реагировать на ее проверки, жалобы и капризы? Итак, ты построил этот образ в своем воображении. Обойди его вокруг, взгляни на него сзади. Посмотри на то, как он держит свою голову, под каким углом. Теперь подойди к нему совсем близко сзади и сделай шаг внутрь этого образа. И обрати внимание на то, как меняются твои мысли, твое поведение, твой язык тела и коммуникативные способности. А теперь оглянись вокруг – окружающие женщины уже готовы среагировать на эти перемены.

Метод №9: Замедление движений

Обрати внимание на то, как двигаются мужчины, пользующиеся популярностью у женщин. Большинство из них отличаются спокойными, неторопливыми, грациозными и естественными движениями. Это относится ко всему: к тому, как движутся их губы, как они ходят, как они дышат, как моргают их глаза. Уверенный в себе человек не суетится, не нервничает, не торопится, и окружающие это замечают. Если ты задашься целью двигаться и говорить медленнее и спокойнее, это отразится не только на мнении окружающих о тебе, но и на твоём внутреннем настрое. Просто, оказавшись в обществе, где много женщин, начни следить за своей осанкой, своей походкой, двигайся вдвое медленнее обычного, грациозно, как бы осматривая и давая оценку всему происходящему вокруг. Не отвлекайся ни на что в течение десяти минут. Поразительно, но этот незамысловатый метод действительно приносит плоды. Ты не только иначе выглядишь со стороны, но и сам воспринимаешь мир совсем по-другому.

Метод №10: Вчерашняя любовница

Ты когда-нибудь задумывался над тем, в чем основное отличие общения двух близких друзей от общения в рамках делового сотрудничества? Уверен, ты без труда отметишь, что главная разница в расстоянии между собеседниками, в гамме интонаций, которыми они пользуются и в тех скрытых сообщениях, которые они передают друг другу посредством языка жестов. В коммуникации двух друзей общение протекает в более теплой атмосфере, с большей непосредственностью в голосах, с большим числом вторжений в личное пространство и прикосновений. Сообщение, которое человек передает своему старому другу во время общения с ним можно метафорично назвать “Ну, чего, Вась?” Это же самое скрытое сообщение можно передавать и в ситуациях, в которых общение предполагает быть сугубо формальным. Фактически, это главный критерий оценки профессионализма продавцов: может ли данный продавец общаться с клиентами, как со своими старыми друзьями или нет. Точно так же дело обстоит и при знакомстве с женщиной, когда ты продаешь свой самый ценный товар – себя. Если ты хочешь повысить эффективность знакомств и первых свиданий, то тебе просто необходимо научиться передавать едва знакомым женщинам скрытое сообщение “Ну, чего, Вась?” Как это сделать?

Допустим, в общественном месте ты видишь красивую женщину. Посмотри на нее внимательно. Рассмотрите ее детали одежды, ее формы тела. Предположи, какой у нее может быть характер, какой темперамент. Представь, как она себя ведет в постели. Вообрази, как она выглядит обнаженной. Представь все, что только можешь вплоть до цвета волос на лобке. А теперь самое главное – представь, как ТЫ ВЧЕРА ПРОВЕЛ С НЕЙ НОЧЬ. Вообрази, как это было: как ты ее соблазнял, где это происходило, как она себя вела, как вы разошлись после секса и т.д. И после того, как ты все это представил, подходи и начинай общение. Удивительно, но после такого нехитрого внушения общение с этой женщиной пойдет гораздо легче, непринужденней и теплее. Потому что ты будешь излучать дружелюбие и спокойствие старого знакомого, ты не будешь одержим желанием добиваться ее, так как ты это уже сделал. Днем ранее!

Метод №11: Вход в аптайм

С точки зрения нейролингвистического программирования аптайм – это состояние противоположное трансу. И если транс – это сосредоточение внимания на своем внутреннем мире, на своих переживаниях и ощущениях, то аптайм – это состояние, в котором человек максимально сконцентрирован на объектах внешнего мира. В состоянии аптайма мы гораздо более оперативно реагируем на внезапно возникающие раздражители, ситуации, мы гораздо быстрее и четче принимаем решения, мы ощущаем себя увереннее и защищеннее. В принципе, аптайм – это психофизиологический механизм защиты, который наш организм “включает” в экстренной ситуации. У каждого из нас бывали ситуации, когда для собственного спасения необходимо было принимать быстрые решения. Как правило, мы делали это именно в состоянии аптайма. Положительный побочный эффект данного состояния заключается в том, что оно наиболее благоприятно для коммуникации, так как именно в аптайме человек способен максимально концентрироваться на предмете разговора и вкладывать в беседу намного больше энергии. Специалисты в области нейролингвистического программирования справедливо предположили: если в аптайме внимание человека сконцентрировано на внешнем мире, то почему бы не попытаться вызвать это состояние путем сосредоточения на окружающих объектах?

Допустим, ты спокойно идешь по улице или по торговому центру или едешь в автобусе. И по ходу своего движения ты начинаешь концентрироваться на несколько секунд на всевозможных окружающих тебя предметах разных размеров, постоянно переключаясь с объекта на объект. Многим людям это простое упражнение помогает за 5-10 минут перейти из состояния, близкого к трансу, в аптайм. Эффект от упражнения усиливается, если произносить вслух наименования увиденных объектов, ставя перед ними местоимение “я”. Например: “Я камень”, “Я замочная скважина”, “Я дерево”, “Я соринка”, “Я канализационный люк”. Указательное местоимение “я” не успевает улавливаться сознанием, зато отдает подсознанию команду ассоциации себя с предметом в твоём поле зрения, что способствует еще большей концентрации на нем, а значит еще более сильному входу в состояние аптайма.

Метод №12: Установки

1. Суть метода

То, что я собираюсь тебе показать, не является целиком и полностью новейшим изобретением – вариации моего метода использовались и используются на протяжении веков. Чем мой метод отличается от других подобных? Тем, что ОН РАБОТАЕТ, А ДРУГИЕ – НЕТ!!!

Упрощенный вариант такого метода называется “Аутотренинг”. В основе, метод “Аутотренинг” представляет собой многократное повторение вслух некоторых утверждений о том, кем ты хочешь стать и чего ты хочешь достичь. Это

предположительно сделает тебя несказанно богатым, решит все твои проблемы и даст тебе шанс в следующей жизни родиться седлом на велосипеде одной из ведущих порно-звезд.

К примеру, если бы ты хотел воспользоваться этим упрощенным, неработающим вариантом в целях снижения лишнего веса, то ты бы снова и снова повторял предложения, подобные этим:

- Я властвую над своим аппетитом. Я больше никогда не буду поощрять едой мое жирное отвратительное лицо.
- Я больше не получаю удовольствия от поедания печений или мороженого. Я питаюсь только некалорийной пищей, такой, как овощи.
- Я теряю вес с каждым прошедшим днем. Скоро я выкину все свои старые вещи, так как они будут мне велики.
- И так далее.

Сложностью этого метода является то, что он требует, чтобы ты поверил во все эти вещи, касающиеся тебя, в то время как ты ОСОЗНАЕШЬ, что они НЕ являются правдой. Каждый раз, когда ты произносишь “я могу” или “я буду”, какая-то часть тебя говорит: “Как бы ни так, дурачок!” В результате этот метод не приводит ни к чему, поскольку все утверждения опровергаются тобой же.

Простое решение этой проблемы заключается в том, чтобы заменить местоимение “Я” на местоимение “ТЫ”. Таким образом, ты даешь свои наставления третьей стороне, а посему ТЫ НЕ ЧУВСТВУЕШЬ НЕОБХОДИМОСТИ ВЕРИТЬ В НИХ! Это простейшая замена дает тебе ключ к высвобождению бесконечной, я подчеркиваю, БЕСКОНЕЧНОЙ силы твоего подсознания, позволяющей полностью преобразоваться в активного, уверенного, повелевающего сексуального мужика, на которого хотят наброситься все женщины мира!!!

2. Раскрытие установок

Ниже я расскажу тебе, как использовать эти установки, а прямо сейчас я хочу предложить их твоему вниманию. Следует сказать, что, несмотря на их особую силу, они не в коем случае не будут тебя утомлять. Ты, возможно, посчитаешь полезным придумать свои собственные установки; хотя и представленные в этой главе, несомненно, будут прекрасно работать.

УСТАНОВКИ:

- 1) Ты излучаешь уверенность, теплоту и обаяние, которые непреодолимо привлекают всех женщин.
- 2) Твои неудачи с женщинами навсегда остались в прошлом; теперь ты новый человек и видишь себя с позиции удачливого парня, которому море по колено.
- 3) Ты обладаешь бесконечной силой для воплощения твоих желаний; ты можешь встречаться и соблазнять любую женщину, которую захочешь.
- 4) Ты всегда знаешь, что сказать и сделать, чтобы растопить женский лед.
- 5) Твой разум сконцентрирован на том, чего ты хочешь добиться; не существует ограничений в том, что по праву принадлежит тебе.
- 6) Ты излучаешь уверенность, самообладание и силу, которые непреодолимо привлекают всех женщин.
- 7) Ты обладаешь бесконечной силой для соблазнения желанной женщины, ты можешь запросто овладеть любой женщиной, которую захочешь.
- 8) Ты моментально оцениваешь, что представляет собой данная женщина, и избавляешься от каждой, которая тратит твое время.
- 9) Каждое твое действие, мысль и слово отражают твою жизнь, переполненную обществом женщин.

- 10) Ты обладаешь невероятной сексуальной энергией с женщинами. Ты излучаешь непреодолимый сексуальный настрой, который возбуждает женщин лишь от одного присутствия в твоём обществе.
- 11) Все твои движения уверенные, агрессивные и грациозные, и это непреодолимо привлекает всех женщин.
- 12) Ты агрессивен, прямолинеен и силен в общении с желанными женщинами; ни одна женщина не сможет тобой манипулировать или командовать.
- 13) Ты в совершенстве владеешь реакциями, действиями и процессами, которые дают тебе непреодолимую силу в общении с женщинами.
- 14) Все женщины знают, что у тебя нет никаких ограничений; ты можешь встречаться и соблазнять любую женщину, которую захочешь.
- 15) Ты занимаешься своей внешностью, манерами и стилем; каждый день ты становишься все более и более привлекательным.
- 16) Твоя сила с женщинами не имеет никаких границ; ты агрессивен, настойчив, яростен и естественен.
- 17) Ты всегда готов к женским переменам настроений и эмоций и ставишь женщин на место в два счета.
- 18) Твой разум сконцентрирован на том, чего ты хочешь добиться; не существует ограничений в том, что по праву принадлежит тебе.

3. Как использовать эти установки

Использовать предложенные установки действительно очень просто. Лучший способ сделать это – купить недорогой диктофон. Не нужно приобретать что-то сверхмодное; тебе всего лишь понадобится записывать свой голос.

Перепиши все эти установки на лист бумаги и затем переберись в то место, где тебя не будут беспокоить. Тебе же не нужны хождения взад-вперед проживающих с тобой людей, пока ты повторяешь свои установки? А то про тебя могут подумать, что ты немного странный.

Раз уж мы заговорили об этом, НЕ ГОВОРИ НИКОМУ О ТОМ, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ! Пусть они гадают, откуда у тебя взялось столько новых поклонниц.

Далее. Все, что тебе нужно теперь сделать, это включить запись на диктофоне и повторить каждую установку, по крайней мере, 10 раз. Говори медленно и постарайся вложить чувства и выражение в свои слова, хотя это не обязательно. Однако это сделает кассету более приятной для прослушивания.

Когда ты закончишь, все что тебе останется сделать, это прослушивать кассету (предпочтительно, через наушники), в любой момент, когда у тебя будет время. Твоя кассета должна получиться продолжительностью от 20 минут до получаса и тебе следует ее слушать не менее 2 раз в день в течение первой недели или чуть больше. Ты можешь проделывать это непосредственно перед сном или, когда просыпаешься утром, или, стоя в очереди в магазин и т.д. Тебе НЕ обязательно уделять внимание содержанию кассеты на сознательном уровне.

По прошествии периода около недели ты заметишь резкие изменения в твоём поведении и реакциях в отношении женщин. Ты заметишь, что начал говорить и совершать вещи, которые раньше ты даже не мог представить в своём исполнении.

Что бы ты ни делал, не пытайся помочь процессу, искусственно изменяя своё поведение. Это как раз тот единственный случай, когда данный метод может дать сбой; он разработан для автоматического воздействия, поэтому просто предоставь все полномочия ему. Слышишь?

Не сомневаюсь, что у тебя возник вопрос, возможно ли не использовать диктофон, а просто проговаривать установки самостоятельно. Это тоже работает при условии, что ты будешь произносить их вслух. Совсем не нужно громко кричать; на самом деле, я бы

порекомендовал спокойную, размеренную речь, если ты прибегнешь к такой форме данного метода.

Но, поскольку мы обсуждаем общение с самим собой, вот, каким образом можно скомбинировать две разновидности метода с целью достижения потрясающих результатов!

Приготовь записанную кассету к воспроизведению и возьми лист бумаги с установками. Когда ты начинаешь проигрывать кассету и слушаешь запись, приступай к прочтению вслух установок, но начни со второй установки в списке. Таким образом, установка, которую ты слышишь на пленке, будет всегда отлична от той, что ты проговариваешь вслух.

И почему же этот метод так хорошо работает? Он просто обходит способность твоего сознания быть на чеку и откладывает установки в твоём подсознании, которое работает гораздо быстрее. В терминах гипноза это называется дважды наведенный транс, и метод работает удивительно эффективно. Попробуй сам и убедись в его силе!

Вот, мы с тобой обсудили наиболее эффективные методы приобретения нужного настроя на контакт с женщиной. Однако я забыл сказать тебе о крайне важной установке, которую ты вряд ли увидишь или услышишь где-то за пределами страниц этой книги. НЕВАЖНО, ЧТО ПРОИСХОДИТ – ПРЕДПОЛОЖИ, ЧТО ТЫ НРАВИШЬСЯ ЖЕНЩИНЕ... И ПОВЕРЬ В ЭТО.

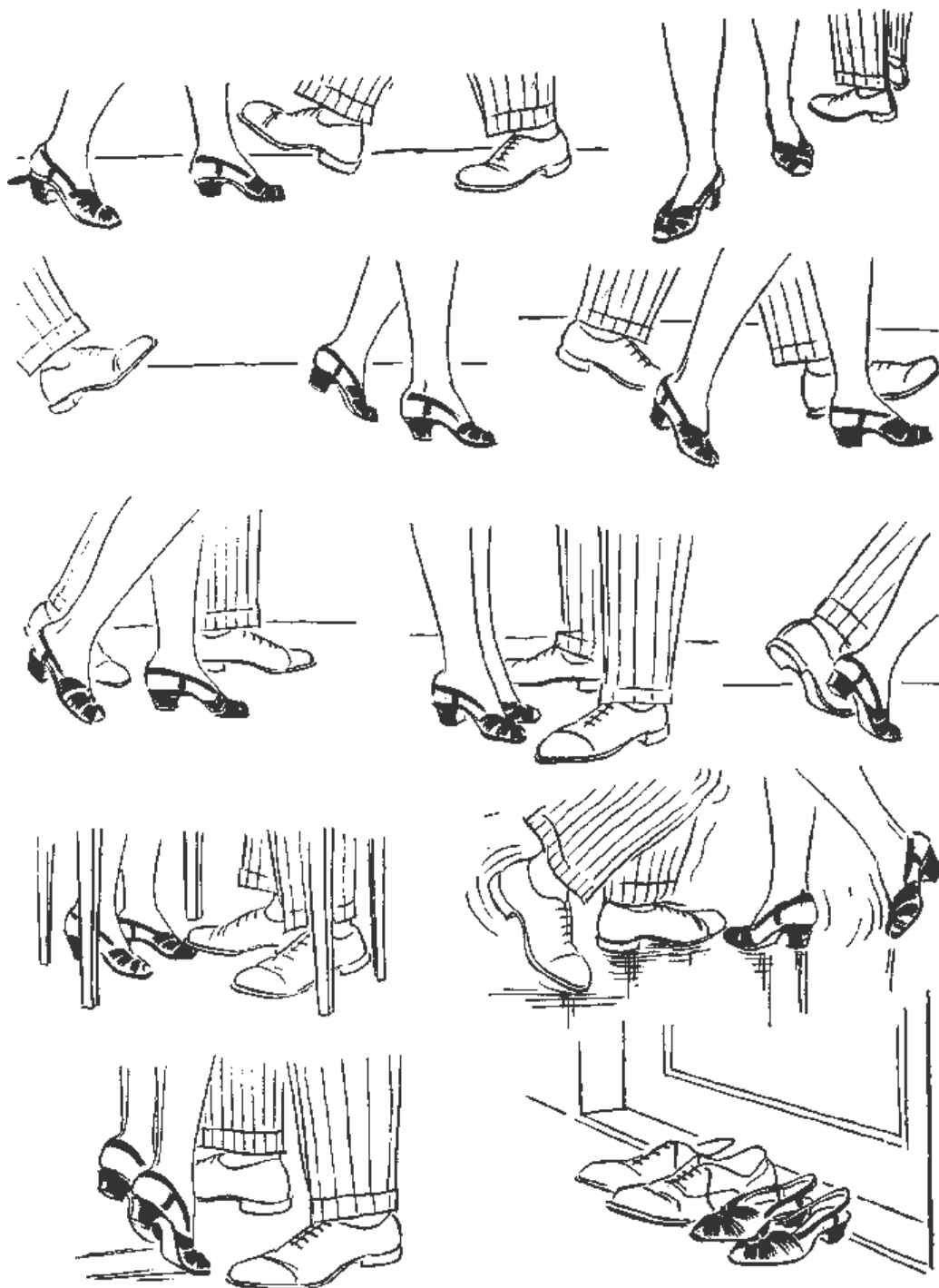
Я не разыгрываю тебя. Это тот вид самовнушения, который ты должен тренировать всеми доступными способами. Просто ПРЕДПОЛОЖИ, что любая женщина, которую ты завоевываешь, будет ВСЕГДА в восторге от тебя, и делай все возможное, чтобы обмануть свой разум и вбить эту идею в свою упрямую голову! Женщины могут быть загипнотизированы мужчинами, которые расцветают и излучают энергию от одного их присутствия. Но этот вид “ауры” может исходить от тебя только через язык телодвижений, если он подлинен, то есть что бы ни случилось, ты всегда будешь верить, что она симпатизирует тебе... ЧТО БЫ НИ СЛУЧИЛОСЬ!

Смотри: НАСТРОЙ + ПОДСОЗНАТЕЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ = ИСТИНА. Твой настрой – это открытое выражение твоих подсознательных установок, связанных с отношением к самому себе. Следовательно, он интерпретируется ОКРУЖАЮЩИМИ как способ выявить абсолютную правду о тебе, неважно, нравится ТЕБЕ она или нет. Управляй собственным имиджем, который ты проецируешь на мир, путем избавления от своих “недвижимых” установок отношения к себе и замены их на установки силы и уверенности, которые создадут невидимую почву для твоих перемен. Стремись к намеренной манипуляции этой важной частью твоего сознания и удивляйся тому, как меняется мир прямо перед твоими глазами, словно по волшебству.

Обязательно познакомься хотя бы с тремя мужчинами, успешными в отношениях с женщинами. Просто поставь цель и сделай это. ВО ЧТО БЫ ТО НИ СТАЛО! Тебе нужно найти таких ребят, посидеть с каждым из них в кафе, пообщаться с ними, увидеть и понаблюдать за тем, как они общаются с женщинами и, самое главное, за тем, ЧТО ДЕЛАЕТ ИХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ. В обществе любого такого парня ты почерпнешь столько, сколько тебе не расскажет ни одна книга, какая бы хорошая она ни была. Как говорится, лучше один раз увидеть...

И пойми, что все это нужно для того, чтобы ты выбирал себе самых прекрасных женщин в СВОЕМ мире.

Часть 2 – Знакомство



2.1. Скрытые сексуальные сигналы

Если вы хотите узнать, что на самом деле думает женщина, смотрите на нее, но не слушайте.
Оскар Уальд

Скрытые сексуальные сигналы (ССС) – это термин, который я давным-давно использую, общаясь со своими учениками. Что же это такое?..

Читай внимательно: 24 ЧАСА В СУТКИ ЖЕНЩИНЫ НАСТРОЕНЫ НА РАДИОСТАНЦИЮ, КОТОРУЮ ТЫ ДАЖЕ НЕ СЛЫШИШЬ. Эта радиостанция называется язык телодвижений или “О чем ты думаешь”. Женщины постоянно общаются друг с другом на этой “таинственной частоте”. Так они обсуждают друг с другом твои мысли и чувства, в том числе, и те, о существовании которых ты даже не подозреваешь. Общаясь с мужчиной, женщина пытается общаться на естественном для себя языке, особенно когда дело касается знакомства или секса. В общении с противоположным полом женщины постоянно пользуются скрытыми сексуальными сигналами, но, к их сожалению, очень немногие мужчины способны эти сигналы распознавать. А те мужчины, кому это удастся, пользуются такой немислимой популярностью у женщин, что им в буквальном смысле приходится отбиваться от них, как от мух. Подобно тому, как женщины обожают предварительные ласки в сексе, они ждут от мужчин неторопливых, естественных и адекватных реакций на собственные телодвижения. ВСЕ первое впечатление, которое ты производишь на женщин, основывается на НЕВЕРБАЛЬНЫХ СИГНАЛАХ, которые ты посылаешь! В первые 5-10 минут разговора слова, которые ты произносишь, не имеют практически никакого значения – важны только твоя интонация, твои жесты, твоя мимика, твой внутренний настрой уверенности и силы. Не вдаваясь подробнее в теоретические аспекты языка жестов, я перечислю все основные скрытые сексуальные сигналы женщин, которые ты должен знать, если хочешь встречаться и общаться с любой женщиной в любое время в любом месте.

1. Сигналы, которые подает заинтересованная тобой женщина, как только ты вошел в помещение:

- “Оценивающий взгляд”. Этот взгляд состоит в экспресс-оценке тебя: сначала взгляд идет на ботинки, потом на ноги и ягодицы, потом быстро осматривает твою одежду, руки, ногти пальцев и в последнюю очередь – лицо. Весь процесс занимает от секунды до двух, поэтому его довольно сложно заметить.
- “Гордая осанка”. Она оживляется, становится более энергичной и, возможно, высоко поднимает грудь.
- “Позирование”. Она принимает привлекательную позу, надеясь, что ты заметишь в ее сторону.

2. Сигнал, который подадут две или более девушек, разговаривая между собой, если ты им понравился:

- “Женская болтовня”. Если ты понравился молодым девушкам, они станут украдкой поглядывать на тебя и хихикать. Они даже могут начать прижиматься друг к другу. Зрелые женщины станут шептаться более незаметно.

3. Сигналы, которые женщина подает в основном глазами, чтобы с другого конца помещения дать тебе понять, что она тебя хочет.

- “Ку-ку”. Она станет поглядывать на тебя поверх книги, журнала или меню.
- “Застенчивая гейша”. Она с притворной скромностью будет смотреть вниз и в сторону. Однако, если она интересуется тобой, то снова посмотрит на тебя в течение 45 секунд.
- “Взгляд искоса”. Она станет поглядывать на тебя искоса, даже если разговаривает с кем-нибудь. Более откровенный вариант этого жеста – взгляд из-за плеча.

4. Сигналы, означающие, что ты нравишься женщине, подавая которые, она слегка обнажает тело.

- ü “Ненавязчивый эксгибиционизм”. Она отодвинет край блузки или платья, чтобы соблазнить тебя видом обнаженного тела.
- ü “Поигрывание туфелькой”. Она станет подбрасывать туфельку пальцами ноги, как правило, обнажая при этом ступню.
- ü “Демонстрация подмышек”. Женщина, которой ты нравишься, может принять позу со старых фотографий голливудских звезд, подняв одну руку над головой и демонстрируя подмышку. Если ты в этот момент беседуешь с ней, она может просто поднять руку или закинуть ее за голову, чтобы продемонстрировать обнаженную подмышку.
- ü “Демонстрация ног”. Женщины научились использовать ноги самым соблазнительным образом, чтобы завлекать мужчин. Женщина может приподнять краешек юбки, чтобы обнажить участок ноги, или даже слегка развести их, позволив тебе на мгновение заглянуть глубже. Если женщина сидит в позе “нога на ногу”, она направит острие колена на интересующего ее человека.

5. Сигналы, связанные с расстоянием между вами, которые подает сидящая женщина, давая понять, что хочет познакомиться с тобой ближе.

- ü “Близкий контакт”. Она встанет или сядет ближе, чем это предусмотрено социальными правилами. Иногда она нарушит дистанцию мимоходом, ожидая, что ты поддержишь ее игру.
- ü “Вторжение в “личное пространство”. Заинтересованная женщина поместит в твое “личное пространство” (в пределах одного метра) какой-нибудь предмет, свою руку или ногу.
- ü “Случайное” прикосновение”. В нем нет ничего случайного. Если женщина касается твоей руки, пальцев или любой другой части тел – обычно очень быстро, – это означает, что она подает тебе сигнал.
- ü “Наклон”. Если правила приличия не позволяют встать или сесть слишком близко к тебе, она может наклониться к тебе и тем самым вторгнуться в твое “личное пространство”. Кроме того, она использует тот же прием, чтобы показать, что она заинтересована твоими словами.

6. Сигналы, которые женщина подает руками и которые означают: “Ты меня возбуждаешь”.

- ü “Демонстрация запястья”. Ты, наверное, удивишься, услышав, что запястье – одна из сверхчувствительных эrogenных зон. Поэтому нет ничего удивительного, что этот жест так популярен среди женщин, особенно среди курящих.
- ü “Игры с украшениями”. Как правило, это начинается с инстинктивной реакции, поскольку ты заставляешь женщину нервничать. Однако более опытные женщины понимают, что могут соблазнить тебя, крутя в пальцах цепочку на шее или касаясь серьги, потому что это привлекает внимание к ложбинке на груди или к шее.
- ü “Ладонь-флюгер”. Если ты нравишься женщине, разговаривая с тобой, она может сжать кулаки. Если она равнодушна, то может подпереть подбородок руками, костяшками наружу. Если же ты привлекаешь ее, руки, скорее всего, развернутся, и ладони будут слегка подрагивать со значением “подойти поближе”.
- ü “Обнажение шеи”. Когда лисы дерутся насмерть, проигравший подставляет горло победителю, как бы давая ему возможность нанести смертельный укус. Когда женщина отводит волосы с шеи, это подсознательный (или осознанный) сигнал капитуляции.

- ü “Прихорашивание”. Женщина, прихорашивающаяся в твоём присутствии, преследует двойную цель. Она не только делает себя соблазнительной, но и привлекает к себе твоё внимание.
- ü “Игра с волосами”. Женщины, которые испытывают к тебе симпатию, станут привлекать твоё внимание к своим волосам, приглаживая их, накручивая их на палец или играя с ними так, как мог бы играть ты.
- ü “Поглаживание”. “Центры удовольствия” у женщины, в отличие от твоих, разбросаны по всему телу, поэтому, завидев мужчину, который ей нравится, женщина с удовольствием начинает поглаживать себя сама. Сообразительные женщины, заметив положительную реакцию мужчины, начинают поглаживать себя откровеннее.

7. Сигналы, означающие: *“Мне с тобой хорошо!”*

- ü “Бурная жестикуляция”. В ней просыпается маленькая девочка. Невысказанный смысл таков: “Ах, мне с тобой ужасно хорошо!” Если её плечи обнажены, она поведет ими, зная, что тебе это по вкусу.
- ü “Глупышка”. Маленькая девочка, когда ей весело, ведет себя глуповато. Версия для девочек постарше включает в себя некоторые сексуальные мотивы, например, подмигивание или какой-нибудь предмет во рту, в ухе или в носу.
- ü “Отзеркаливание”. Она копирует твою позу, твои движения и манеры. Более утонченные и чувственные женщины неосознанно используют этот прием, рассматриваемый в нейро-лингвистическом программировании, показывая, тем самым, что они настроены на одну волну с тобой.

8. Самые откровенные сигналы, которые женщина использует, будучи пьяна, возбуждена или просто отчаявшись оттого, что ты не заметил ее предыдущих сигналов:

- ü “Облизывание губ”. Эти три последние сигнала достаточно откровенны. Облизывая губы, женщина подсознательно сообщает тебе: “Ты соблазнительно выглядишь и ты возбуждаешь меня”.
- ü “Сексуальная вещица”. Вред ли следует объяснять, на что она намекает, проводя пальцем, особенно средним, по краю или по ножке бокала.
- ü “Соблазняющее покусывание”. Она либо покусывает губы, либо берет в рот какой-либо небольшой предмет. Без комментариев.

В ответном мужском скрытом сексуальном сигнале на любой сигнал женщины не должно быть ничего хитрого – он должен соответствовать ИНТЕНСИВНОСТИ и СТИЛЮ женского посыла. Вот небольшие рекомендации для ведения беседы:

1. Улыбайся. Это всегда растапливает лед в разговоре.
2. Во время разговора обязательно смотри ей в глаза.
3. Периодически осматривай ее всю, с головы до ног.
4. Постарайся скопировать ее позу.
5. Активно заигрывай с ней во время всех пауз в разговоре.
6. ПОСТЕПЕННО приближайся к ней.

2.2. Compliments

*Всегда говори женщине, что она не такая, как другие,
если хочешь получить от нее то же, что от других.*
Уиндем Льюис

Согласно Дейлу Карнеги, наряду с улыбкой и названием человека по имени, комплименты являются самым быстрым способом расположить к себе нейтрально настроенного собеседника. По ходу создания первого впечатления желательно произносить те из них, которые лучше всего оставляют отпечаток в памяти женщины и звучат наиболее искренне. Разумеется, если ты спокойным тоном заметишь: “Девушка, у Вас такая красивая кофточка, Вам так идет синий цвет. Я просто не мог не сказать Вам этого. Тем более, синий – мой любимый цвет”, ей будет приятно это слышать. Не менее удачным может оказаться вариант исследователя: “Девушка, скажите, а что это нарисовано у вас на туфлях? Такой интересный рисунок, никогда прежде такого не видел”. Однако для того, чтобы ты смог с максимальной эффективностью и скоростью завоевать симпатию женщины, я предлагаю 4 главных вида комплиментов, опробованных мной и принесших наилучшие плоды:

1. “Поиск изюминки”.

В основной концепции данного вида комплиментов лежит тот факт, что, одеваясь и накрашиваясь перед выходом из дома, женщина всегда пытается выделить в своей внешности одну НЕЗНАЧИТЕЛЬНУЮ деталь, имеющую для нее огромное ЗНАЧЕНИЕ, так как, по ее мнению, эта деталь подчеркивает ее самобытность и уникальность, выделяет ее из толпы. Твоей задачей является подметить эту деталь и с восторженной интонацией сообщить объекту восхищения о твоём наблюдении. Дама будет крайне польщена, если ты точно обнаружил ее “изюминку”, особенно, если она не очень бросается в глаза. В случае попадания в точку ты возвысишься в ее глазах до человека, с которым приятно поговорить хотя бы потому, что у него шикарный (субъективная оценка) вкус. Основная загвоздка такого комплимента состоит в том, чтобы не ошибиться. Поэтому используй этот вид комплиментов лишь, когда ты уверен в правильности своей оценки не менее чем на 90%. Дать какие-либо общие рекомендации по использованию данного вида сложно. Замечу только, что, как правило, “изюминка” заключается в сочетании цветов. Например, совпадение цвета ногтей с цветом платья или сочетание цвета глаз (туши) с помадой или плавный переход цветов от юбки к кофточке и т.д. Развивай свою наблюдательность!

2. “Притягательная сила”.

Настоящий вид комплиментов подразумевает внушение даме, что она обладает магической силой, притягивающей мужчин. Эту информацию ей можно сообщить прямо или косвенно, а можно и так, и так. Вариант прямого комплимента: “Вы знаете, вы обладаете некой притягательной силой, которая просто не дала мне пройти мимо и не заговорить с вами”. А вот пример косвенного восхищения: “Девушка, у вас такие красивые волосы, я просто не могу не сказать вам этого. Вы так красиво улыбнулись, что я даже забыл, куда я шел”. Естественно, необходимо подкреплять свои слова соответствующей интонацией, мимикой и даже прикосновениями (только осторожно). Главной проблемой является то, что женщина не должна почувствовать фальшь. А может ты, и правда разглядел в ней богиню? Тогда вперед! Если тебе кажется, что она не страдает завышенной самооценкой, то этот метод – то, что тебе нужно.

3. “Полная неожиданность”.

Этот вид комплиментов предполагает, что ты выказываешь даме свое восхищение по поводу детали ее внешнего облика, но она либо просто не ожидает подобного восхищения, либо имеет комплекс, связанный именно с подмеченной тобой деталью. Удивительно, но этот метод очень продуктивно работает. Женщиной двигает и интерес к дальнейшему общению на предложенную тему (ведь ты обсуждаешь самого дорогого ей человека – ее), и возможность узнать что-то новое о своих достоинствах, а, может, даже избавиться от собственных комплексов. Например, ты можешь сказать женщине с

длинным носом, что у нее очень сексуальный нос, который говорит о ее страстной натуре и т.п. Любой женщине часто говорят, что у нее красивые волосы, красивые глаза, красивая одежда. Но мало, кто из мужчин восхищается женскими руками, шеей, плечами, талией и уж, тем более, ступнями. А ведь это НЕБАНАЛЬНО. Все самые искусные соблазнительники пользуются этим видом комплиментов, восхищаясь каждой открывающейся частью тела женщины, даже если та не кажется им самой красивой на свете. Но помни, самое главное в комплименте – его искренность. Без этого компонента комплимент в лучшем случае вызовет улыбку, а в худшем – обиду и грубость со стороны женщины.

4. “Негативный удар” (нег-хит).

Для начала я бы хотел ввести понятие “щит стервы”. Это естественная реакция действительно красивых женщин (как правило, 9-10 баллов из 10, и, зачастую, стриптизерш и танцовщиц), их естественная форма поведения. Такая женщина прекрасно знает как “отшить” любого парня, который к ней подходит. Если она находится в переполненном баре, к ней подходят дюжины мужиков, которые стелятся перед ней, покупают ей выпивку, заваливают ее комплиментами. Но она и так знает, что она красива. Ей говорили это настолько часто, что для нее это такая же истина, как и то, что небо голубого цвета. Она не может спать или просто находить время для всех парней, которые проявляют к ней интерес – в сутках не присутствует достаточного количества часов, даже если она нимфоманка. Таким образом, она приобретает завидную квалификацию в “отшивании” мужиков. Она предполагает (и обычно права), что каждый беседующий с ней мужчина даст свою правую руку на отсечение, чтобы переспать с ней. Она, вероятно, жаждет, чтобы кто-то “опустил” ее, но не находится никого, кто мог бы бросить ей вызов. Это похоже на игру в трехмерную компьютерную игру в режиме бога: в начале это нравится, но надоедает через несколько минут.

Средством преодоления “щита стервы” является негативный удар или нег-хит. Негативный удар или нег-хит – это даже не комплимент, а, скорее, его противоположность. Под нег-хитом понимается негативная оценка, произнесенная в адрес женщины, имеющая целью справиться с ее безразличием путем демонстрации безразличия к ее красоте (или другим привлекательным чертам). Ни в коем случае не нужно оскорблять ее. Это приведет к невыгодному результату. Скорее, он должен звучать, как нейтральный комментарий. Например: “Мне нравятся ваши ногти (волосы)! Они настоящие (крашеные)?”. Если ногти (волосы) окажутся приклеенными (крашеными), следует добавить: “Да?! Они Вам очень идут”. Ты не стелешься перед ней, а всего лишь заметил что-то несовершенное в ее совершенстве. Возможно, ты даже не стремишься переспать с ней! Это выбивает почву у нее из под ног и пробуждает в ней интерес к тебе. “Что случилось с этим парнем? Почему он не говорит мне, что я похожа на ангела и не покупает мне выпивку так же, как все остальные парни?” Для самой сексапильной женщины я рекомендую 3 нег-хита, чтобы послать ее “щит стервы” к черту. После того, как ты справился со щитом, ты можешь разговаривать с ней на правах человека, а не раба, поклоняющегося своей богине. Обращаю также твое внимание, что НЕ следует применять нег-хиты на женщине без “щита стервы”, которая не отличается высокой самооценкой. Этим ты добьешься лишь того, что она упадет в своих же собственных глазах. И все.

Итак, красивая женщина окружена толпами мужчин. Она вынуждена вооружиться “щитом стервы”. А является ли она стервой на самом деле? Вряд ли. Все мои знакомые красотки были людьми с удивительными душами. Почему? Красивые люди нередко лучше цветут душой, потому что они меньше обделены, у них меньше комплексов и больше времени для развития личности. Но в то же время красивая женщина должна придерживаться некоторого стандарта поведения, когда совершенно незнакомые мужчины подходят к ней. Ее раздражительные отрицательные ответы являются доходчивым объяснением заинтересованным парням, что она не продается за пару кружек пива. Но к хорошему быстро привыкаешь. Она ходит в эти бары для ощущения

собственной значимости, уверенности в себе. Это естественно для женщины. В результате, она принимает все угощения и “отшивает” парня. Почему бы ни принять дар от глупца, который вначале “бескорыстно” дарит, а потом робко надеется получить плату? Когда красотка выпьет пиво, она скажет: “Я тебя не знаю, и мне на тебя плевать. Ты очередной типичный парень, и, поскольку я тебя не уважаю, я пью твое пиво прежде, чем помахать тебе ручкой”.

Я продолжаю. Итак, поскольку красавица так хорошо умеет “отшивать” (ничего личного – всего лишь стратегия, разрабатываемая ими веками каждый день, благодаря тому, что тысячи глупых парней продолжают глупые знакомства), она проделает это и с ТОБОЙ. Поэтому так важно научиться “отшивать” ЕЕ. Ты не оскорбишь ее этим, потому что она привыкла к постоянным оскорблениям со стороны жалких парней, которые фактически заявляют ей: “Ты для меня никто, кроме сучки, с которой я хочу провести ночь”. Как же можно “отшивать” ее, не оскорбляя. Вот здесь и приходит на помощь негативный удар. Скажи ей, что у нее длинные ногти, которые, скорее всего накладные. Почему самые сногшибательные женщины одеваются так красиво, если они не жаждут внимания? Потому, что временами им нравится ощущение власти. Они, как правило, в клубе с друзьями и они хотят быть в центре внимания. Мужики подходят к такой женщине и угощают ее, а она уходит не попрощавшись. И так бывает почти каждый раз. За исключением тех случаев, когда она встречает мужика, который может ее укротить. Допустим, она действительно носит накладные ногти, чтобы выглядеть еще лучше. Большинство парней скажут: “Черт возьми, как ты красива!”. Скучно, типично и в ее голове к настоящему моменту (после долгих одинаковых лет) – абсолютная истина.

Допустим, парень подходит и говорит: “Красивые ногти. Наверное, накладные?” – он повергнет ее в замешательство. Далее ему стоит добавить: “Да? Зато выглядят потрясающе”. Затем он поворачивается к ней спиной. Что же с ней происходит в этот момент? По ее мнению он не обращался с ней, как с проституткой, и не оскорблял ее. Он сделал ей комплимент и в то же время проник сквозь ее броню. Она думает (особенно если она окружена большим количеством людей): “Я красива и желанна, но я не сразила наповал этого парня. У меня ведь это так хорошо получается. Сейчас, я разберусь с тем следом, который он оставил на моем имидже”. Затем он продолжает показывать безразличие к ее взглядам, разговаривая на абсолютно нейтральную тему, например, о современных танцах. Во время его рассказа ее намерением является сделать его похожим на всех остальных парней, чтобы она могла почувствовать контроль и “отшить” его. Но он оказывается крепким орешком и делает еще один нег-хит, например: “Почему у вас волосы разных цветов?.. Здесь светлые, а здесь темные. Это новая мода? Вам очень идет”. При этом он улыбается и старается казаться забавным – он ничуть не хочет ее оскорбить. Он настроен дружелюбно, но не сражен ее красотой. Это заинтригует ее, потому что она знает мужчин. И это для них НЕНОРМАЛЬНО. “У этого парня, должно быть, очень тонкий вкус или он привык к женскому обществу или верный муж или еще что-нибудь”. Эти размышления будят ее любопытство. В этот момент красотка входит в фазу, которую принято называть флиртом. Она делает несколько нег-хитов в качестве квалификационного теста. Он проходит этот тест, отвечая своими нег-хитами. В своих мучениях, она не выдерживает и, чтобы отвоевать привычную долю власти, заявляет: “Не угостишь ли ты меня пивом?”. Это ее самая грозная атака! Она всего лишь хочет подцепить его, чтобы затем “отшить”. Это весь арсенал в ее руках – стратегия, которую она изучила до дыр и больше ничего. Но эти методы не работают на ее собеседнике. Кроме того, ее ногти действительно накладные. Вдруг он ласковым голосом говорит: “Так забавно. Твой нос двигается, когда ты говоришь... Смотри, вот опять...”. Тогда она покраснеет и скажет: “Прекрати!”, но не злобно, а робко и смущенно. Теперь она потеряла уверенность в себе, а это ему и нужно. Три негативными ударами парень успешно пробудил ее интерес к нему и свергнул ее с пьедестала (разбил “щит стервы” вдребезги). Он был забавным, дружелюбным, уверенным, хорошо одетым. У него было все, что

должно быть у мужчины, которого она хочет. Он не стал глотать ту чушь, которая лилась из ее уст. Когда она попросила его купить пиво, он ответил: “Я не считаю Вас достаточно близкой знакомой, чтобы покупать Вам пиво. Если Вы считаете, что наше общение должно проходить при наполненных бокалах, Вы также можете купить пиво нам обоим”. Если она покупает пиво, это является верным знаком ее уважения к нему. Если нет, то он говорит, что ему было приятно с ней познакомиться и вновь поворачивается к ней спиной. НЕ уходит, а поворачивается спиной. От него последовал очередной нег-хит в тот момент, когда она сделала то же самое. Это проверка друг друга. Он совершает нег-хит тогда, когда она думает, что сама его совершает. Это основы флирта из учебника по психологии. Это очень простые правила, но они позволили мне укротить немало таких женщин.

Негативный удар – это квалификация. Женщина просто не достигает того уровня, о котором ты мечтаешь, о чем ей непременно следует сообщить. Не оскорбляя, просто справедливо заметить что-то обычное в ее необычности. Чем женщина красивее, тем более агрессивным тебе нужно быть при использовании нег-хитов. Неотразимая красавица может принять 3 нег-хита подряд, в то время как просто симпатичная, но эффектная женщина – только один или два со значительным перерывом. Ты будешь выброшен за борт, если ты будешь непрерывно показывать, что ты значительно лучше, чем она. Ты можешь выбить почву у нее из-под ног (почти так же, как красотки поступают с парнями) в считанные секунды, но это совсем ни к чему. Тебе нужно максимально близко подойти к граничной точке, не пересекая линию. В этот момент и нужно сделать комплимент (только не глазам). Так образуется атмосфера взаимоуважения – то, чего многие парни не получают от женщин никогда.

Вот я и рассказал тебе о том, как можно разбить “щит стервы”. 3 нег-хита должны привести к желаемому результату в течение 2-3 минут нейтрального разговора. Далее строй обычный разговор, но не забывай о самоуважении. И напоследок еще несколько нег-хитов:

- Девушка, Вы очень эффектно смотрите. Вас трудно не заметить. Вы сидите в короткой юбке, раздвинув ноги. Вы не считаете, что это слишком вульгарно?..
- Девушка, у Вас очень интересный рисунок на джинсах. У меня точно такой же дома на шторах.
- Судя по Вам, вы любите носить яркие вещи. Вам не кажется, что красный (желтый, белый, серо-буро-малиновый) цвет плохо сочетается с зеленым (синим, оранжевым, розовым)?.. Я раньше всегда так думал, а теперь, глядя на Вас, понял, что ошибался.
- Мне кажется, Вы очень красивы от природы. Зачем портить природную красоту таким количеством косметики?
- Девушка, у Вас очень приятные духи. Но, мне кажется, они были бы более приятными, если бы запах не был таким резким.

Теперь ты знаешь о комплиментах все и даже чуть больше. В заключение я дам тебе еще один совет. Делай женщине комплименты не только касательно ее внешности, но и ее взглядов, ценностей, поступков, интересов. Например, скажи ей, что большинство людей закрыты и категоричны, а она более открытая и забавная.

2.2. Как познакомиться с женщиной

Успех – это бесконечно большая сумма бесконечно малых единиц,
Йа

КАК познакомиться с женщиной? Действительно, как? В этой главе я хочу придать минимальное значение тем словам, которые ты произносишь при знакомстве, и ответить на простой вопрос: "Как?" Что должно быть в твоих движениях, твоей походке, твоей мимике, твоим голосом, твоей интонации, чтобы ты был неотразимым для женщин? Много

статей на просторах интернета посвящены тому, насколько важно общаться с женщинами на языке тела. Во многих статьях и книгах подробно описываются все жесты, которые люди используют в повседневной жизни. Однако очень редко можно встретить те элементы языка тела, которые создают влечение женщины к мужчине.

Постарайся на минуту отойти от компьютера и написать на листке бумаги все особенности, все невербальные сигналы, которые характерны успешному у женщин мужчине? Подумай о том, как он одевается, каким одеклоном он пользуется, как он приветствует незнакомых людей, как он подходит к женщинам, как он подает им руки, как он ходит, какая у него осанка, какой у него взгляд, как он моргает, как он входит в помещение, как он сидит за столом, как он подает женщинам одежду, как он прощается с людьми, как он улыбается... Перечисли все, что только можешь, чтобы составить максимально полный образ.

Если ты прежде когда-либо задумывался об этих вещах, уверен, у тебя получился довольно живописный образ. Скорее всего, его отличают: опрятный внешний вид, классический стиль одежды, волосы умеренной длины, запах резкого мужского одеклона, прямая осанка, легкая походка, неторопливые движения, уверенный взгляд, едва заметная улыбка, вкрадчивый приятный голос, живая мимика, нечастое медленное моргание глаз, знание этикета. Надеюсь, что хотя бы 80% из перечисленных мной особенностей совпали с тем портретом, который составил ты. В противном случае, моим советом тебе будет чтение мат. части, то бишь, других статей и книг с сайта.

Итак, будем считать, что с построением образа успешного мужчины в теории мы закончили, теперь пора переходить к практической части. Для этого нам потребуется реальный мужчина, пользующийся заметной популярностью у женщин, которого мы сможем использовать, как наглядное пособие для наших упражнений. Если такого мужчины нет в твоём окружении, то тогда советую потратить время на поиск фильмов со следующими актёрами: Шон Коннери, Джек Николсон, Микки Рурк, Жан Поль Бельмондо. Пожалуй, этого небольшого списка будет достаточно. Каждый из этих актёров практически в каждой своей роли появлялся в образе, который абсолютно точно отражает приведенный выше список особенностей, характерных для любимца женщин. Теперь, когда ты имеешь перед глазами визуальный образ такого человека, настало время перенимать его стиль и его язык телодвижений. Для всех молодых людей, которые не хотят наступать на горло своему нынешнему стилю, я напомним, что в их праве не читать дальше и не заниматься работой над собой. Для тех, кому важно быть привлекательными для женщин, я продолжаю.

Начнем с твоего стиля. На тренинге ARDOR я всегда говорил и говорю, что стиль одежды не настолько важен, насколько важна ее чистота. И сейчас не отказываюсь от своих слов. Твоя опрятность и чистота - вот первое, на что обращают внимание женщины в твоей одежде. Хотя почти все свои самые удачные знакомства я совершил в наиболее невзрачной и нелепой одежде, я совершенно не берусь утверждать, что это мне помогало. Все-таки опыт знакомств в общественных местах привел меня к выводу, что классический стиль несколько выигрышнее, во-первых, потому, что классика - она на то и классика, чтобы не отталкивать никого, во-вторых, классический стиль - это деловой стиль, это стиль, который поднимает твой возраст в глазах других людей, а значит и твой статус, твой ранг. На самом деле, это все очень незначительные детали, но ведь именно из совокупности незначительных деталей и складывается успех, не так ли?

Теперь вспомним про походку. Над ней можно серьезно поработать, и эта работа не пройдет впустую. Посмотри на походку успешного мужчины, сравни ее со своей. Наверняка тебе бросятся в глаза твои слабые места, над которыми нужно начинать работать уже СЕЙЧАС. Не стоит увлекаться всеми сразу - это слишком сложно для нашего сознания. Напротив, лучше заниматься проблемными направлениями в отдельности. Каковы бы ни были твои ошибки, тебе в любом случае поможет замедление движений. Соответствующее упражнение приведено в главе "Как настроиться на контакт

с женщинами". Чуть более медленные повороты головы, моргания глазами, шаги, движения руками, чуть более плавная речь и улыбка - это все вещи, которые ты можешь тренировать как перед зеркалом, так и в общественных местах. Причем плавность и естественность движений - это тот критически важный элемент, который должен присутствовать у тебя при приближении к незнакомому человеку. Чем более у тебя спокойная, гармоничная походка, тем больше вероятность, что тебя встретят с теплотой и дружелюбием.

С осанкой чуть сложнее. Если у тебя есть основания для того, чтобы ее исправлять, то начни думать о ней. Думать часто, думать много, думать в любое удобное время. Желательно максимально повысить для себя значимость ее исправления, убедить себя, что это именно то, что тебе не хватает для привлечения женского внимания. Если мысль о том, чтобы "держать столб", будет приходить тебе в голову не менее шести раз, то уже через несколько месяцев твоя осанка выправится автоматически.

Перейдем к голосу и интонации. Опять же, возвращаясь к фильмам, вспомни, с какой интонацией героини-любовники обращаются к незнакомым женщинам. Безусловно, эта интонация излучает дружелюбие. Она несет в себе метасообщение "Привет, подружка?". В ней заключено общение хорошо знакомых людей, друзей. Для того, чтобы говорить с незнакомой женщиной с такой интонацией, нужно вбивать в себе в голову красочное описание твоего с ней общения в прошлом. "Вспомни", какой у нее голос. "Вспомни", как вы с ней ходили в кино. "Вспомни", как она пахнет. "Вспомни", как вы с ней любите болтать по телефону. "Вспомни", какое у нее нижнее белье, как она ведет себя в постели... Чем более бурно разыграется твоя фантазия непосредственно перед знакомством с женщиной, тем более дружелюбным и легким будет ваше общение.

И, наконец, поговорим о мимике успешного мужчины. Она так же, как и голос, излучает дружелюбие. Она демонстрирует уверенность и спокойствие. Она, словно, показывает: этот человек знает, что и как надо делать, чтобы добиваться своего. И, разумеется, самым главным оружием в мимическом арсенале успешного соблазнителя является его улыбка. Эта улыбка, которая располагает людей любого пола и возраста. И ее можно и нужно тренировать. Как?

Вначале нам с тобой нужно убедиться, что ты вообще умеешь улыбаться. :) Для этого в любом общественном месте улыбнись любому ребенку дошкольного возраста, который может принимать сидячее положение. Если ты получишь улыбку в ответ, то, значит, способность улыбаться ты еще не утратил. Если не будешь тратить все свободное время на общение с компьютером, то и не утратишь. В принципе, улыбка - это естественный жест, сигнал, вызывающий рефлекторный ответный сигнал, который практически идентичен посылу. И подобно тому, как ты вызываешь улыбку у ребенка, ты можешь вызывать ее у женщин. Даже те женщины, которые не улыбнутся тебе в ответ, будут вынуждены вступить в единоборство со своим безусловным рефлексом - улыбнуться тебе в ответ.

Когда ты получаешь от женщины ответную улыбку, ты уже с ней познакомился. С этого момента ты уже ее старый знакомый, о котором она знает очень многое из того, что ей нужно знать. Она знает, что **ТЫ СПОСОБЕН ВЫЗВАТЬ У НЕЕ ЧУВСТВО КОМФОРТА И РАДОСТИ**, то есть, что **С ТОБОЙ ПРИЯТНО ОБЩАТЬСЯ**. После этого мгновения общение между двумя людьми пойдет так же легко, как и у старых друзей.

Должна ли твоя улыбка в адрес женщины отличаться от той, с которой ты общался с ребенком? Безусловно. Женщине важно видеть не только, что с тобой весело и неопасно. Ей также важно почувствовать твою уверенность и спокойствие. А как улыбаются уверенные в себе, спокойные люди? Держу пари, что их улыбка редко бывает "до ушей". Это именно то, что нам нужно. В качестве наглядного примера возьмем того же Микки Рурка в фильме "9 1/2 недель". Обрати внимание: эта улыбка помимо всего прочего несет в себе предложение вступить в игру. Такое скрытое сообщение можно сформулировать одним словом: "Поиграем?" Перенять такую улыбку и довести ее до автоматизма - вот

твоя новая цель. Добиться этого ты сможешь, если будешь регулярно просматривать отрывок из фильма, где появляется главный герой с нужным нам выражением лица, после чего отрабатывать его мимику перед зеркалом в течение пары десятков минут.

Разумеется, этим не стоит ограничиваться. Теперь настало время отправиться в общественные места на отработку всего того, о чем мы говорили выше. Для этого тебе поможет простое на первый взгляд упражнение: медленно подойти к женщине и, улыбаясь, посмотреть на нее секунд 15, не начиная разговора. Если она поздоровается или спросит, чего ты хочешь, то ответь: "Просто хотелось посмотреть на вашу улыбку". В данном случае продолжение разговора не должно являться твоей целью. Твоя цель - вызвать улыбку как можно большего числа девушек.

В заключение я процитирую одного своего знакомого, который действительно пользуется ошеломительным успехом у женщин. На мой вопрос о том, какие мысли проносятся в его голове, когда он подходит к незнакомой женщине, он ответил: "Я думаю только о том, что я могу сделать, чтобы вызвать у этой женщины улыбку".

2.4. Безотказные способы привлечения внимания незнакомых женщин

Если бы женская привлекательность определялась бы силой, волей и сообразительностью, то самыми привлекательными были бы мужики.

Автор неизвестен

Я потратил на изучение этого вопроса уйму времени. И я с радостью представляю твоему вниманию 8 самых эффективных способов привлечь внимание и познакомиться со случайно повстречавшейся тебе женщиной:

1. Юмор.
2. Заинтриговать ее, возбудить любопытство.
3. Поступить неожиданным или необычным образом в типичной ситуации, разорвать шаблоны.
4. Разыграть роль.
5. Удовлетворить ее чувство уникальности и единственности.
6. Притвориться, что ты уже знаешь ее.
7. Проявить заботу о ней.
8. "Угадать" факт из ее жизни.

1. Юмор

Это один из старейших и эффективнейших способов располагать к общению незнакомых людей. Давай, сразу на примерах. Взгляни на следующий ниже диалог.

– Девушка, у Вас ноги не устали?

– Нет, а что?

– Дело в том, что Вы все время не выходите у меня из головы.

или

– Девушка, у Вас какой размер обуви?

(– А зачем Вам?)

(– Дело в том, что я недавно нашел хрустальную туфельку и теперь ищу ее обладательницу.)

– 35.

– А у меня 45. Ну, вот и познакомились.

Подобные фразы для начала диалога дают невероятные результаты, но, прежде всего, с женщинами, которые пребывают в хорошем настроении и расположены к общению. Иногда женщины просто не способны мыслить в шутливом русле – тогда нужно прибегнуть к использованию других методов. О том, в каком настроении должен

быть ты, чтобы произносить забавные вещи, читай в главе “Саркастичный подход”. Сюда также можно отнести следующие фразы:

- Девушка, Вы знаете, чем хороша посуда “Тэфаль”? Тем, что ею можно согреть по голове того, кто сильно надоед, а поскольку у Вас сейчас нет этой ценной посуды, я решился узнать, как Вас зовут, и немного пофлиртовать.
- Что Вы на меня смотрите так, как будто у Вас муж в командировку уехал?
- Девушка, у Вас спина белая... Не переживайте, под курткой все равно не видно.
- Я заметил, что Вы меня заметили, и я хотел бы заметить, что вас я заметил тоже.
- Вы знаете, я совершенно не представляю, что я должен сказать, чтобы мы с Вами познакомились, но, давайте, лучше представим, что я все это уже сказал.
- Девушка, я из службы занятости. Можно Вас занять?

Из веселых методов нельзя не вспомнить любимый мной несколько лет назад, так называемый, “Конвейер приветов”. В чем его суть? Независимо от того, в какую сторону идет женщина, догони ее и пройди параллельно ей пару десятков метров. Затем поверни голову в ее сторону, искренне улыбнись и скажи “Привет!”. Далее, каков бы ни был ее ответ, пройди с ней молча еще пару десятков метров. И снова поверни голову, снова улыбнись и скажи “Привет!”. Так проделай несколько раз до тех пор, пока она не улыбнется или не возмутится. Пока она полностью не переключит свое внимание на тебя, продолжай гнуть свою настойчивую приветливую линию. Когда она примет тебя за юмориста, сумасшедшего или главного раздражителя дня, она, скорее всего, попытается выяснить, знаешь ли ты какие-либо иные слова, помимо слова “привет”. На это, как всегда, улыбаясь и излучая хладнокровие, ответь: “Добрый день!”. Благодаря этому методу у девяти женщин из десяти ты вызовешь улыбку. А это уже немало.

2. Заинтриговать ее, возбудить любопытство

Совершенно очевидно, что большинство парней ищут некий волшебный гарантированный на успех подход. Как правило, это парни, которые не имеют никакого опыта в уличных знакомствах, но на своих семинарах я предлагаю им основные наброски для того, чтобы они всегда находили, что сказать. Вот один из лучших вариантов начать знакомство:

- Я хочу задать Вам необычный вопрос. Вы когда-нибудь занимались медитацией?

По всей видимости, словосочетание “необычный вопрос” непременно вызывает женское любопытство, а использование таких “размытых”, мало кому понятных, слов, как “медитация”, воодушевляет женщину на отыскание собственных трактовок. В нашей стране, где большинство женщин одиноки и заняты изучением чего-нибудь “духовного”, например, йоги, лечения травами, гадания на картах или на кофе, шансы того, что фемина будет заинтригована и впечатлена проницательностью и чувственностью мужчины, задающего этот вопрос, возрастают в несколько раз. А вот не менее эффективная фраза:

- Хотите, я скажу Вам такую вещь, которую никто никогда Вам не говорил?..

Разумеется, после этого нужно сказать то, что для нее будет полной неожиданностью. Это может быть и монолог о ее “второй” личности, скрывающейся за маской стервы, приведенный мной в главе “Принципы маркетинга, помогающие в отношениях с женщинами”. Это может быть отвлечение чего-то очень необычного и любопытного в ее внешности или поведении, например: “Вы самая творческая личность, которую я когда-либо встречал. Вы знаете, что Вы обладаете безграничным талантом? Это точно, потому что я Вас вижу”. Также это может быть какая-нибудь интересная философская мысль, например: “Я где-то прочитал, что около 80% людей в мире сдаются: перестают расти, перестают мечтать и к 22 годам успокаиваются. Тогда они становятся глазами докторами (педагогами, юристами и т.д. на выбор), чтобы их мамочки чувствовали себя хорошо”, или с не меньшим успехом: “Недавно я услышал, что двое людей начинают скучать не тогда, когда они долго находятся физически в одном месте.

Они скучают, если далеки друг от друга ментально и духовно. Вы согласны с этим утверждением?”

Не скрою, что возбуждение женского любопытства – это мой любимый способ завязывать знакомства. Но он требует умения поддерживать беседу в том же русле, в котором ты ее начал. Это критически важно в этом способе. Если, например, ты произнес фразу: “Девушка, Вы когда-нибудь видели цветок под названием Эдельвейс?”, ты можешь быть уверен, что ты завладеешь вниманием незнакомки, но после этого крайне желательно рассказать ей что-либо про этот цветок. Этим ты заинтересуешь ее еще больше. А если ты еще прочтешь наизусть стихотворение Эдуарда Асадова “Эдельвейс”, то считай, ты купил билет на рейс к ее сердцу.

3. Поступить неожиданным или необычным образом в типичной ситуации, разорвать шаблоны

То, что ты подошел к незнакомой женщине на улице уже само по себе можно отнести к неординарному поведению, поскольку очень немногие мужчины могут похвастать навыками в этом искусстве. А твое необычное поведение способно полностью переключить ее внимание на тебя. Даже такой, казалось бы, простой подход, содержит в себе разрыв шаблона:

– Девушка! (пристально посмотри на ее ноги) А правду говорят имиджмейкеры, что у девушек, носящих короткие юбки, левая нога (взгляд на ее левую ногу) должна быть в полтора раза короче правой ноги ее парня (взгляд на свою правую ногу)?

Сюда можно отнести метод “Сувенир”, который обладает невероятно высокой эффективностью. Дарится простой, веселый предмет – симпатичный брелок, цветок, открытка, простейший рисунок и т.п. Сувенир дарится под предлогом или “просто так”. Разумеется, цветы приводят к самому большому коэффициенту полезного действия, поэтому этот метод идеально подходит для того, чтобы первый раз в жизни подойти к женщине на улице. После слов “Это вам” рекомендую фразу: “Мне безумно захотелось показать этой розе, насколько Вы красивы...”

Любое нестандартное поведение привлекает внимание. Но помнишь, я говорил тебе, что, если ты хочешь добиться успеха, твоя нестандартность должна отличаться в лучшую сторону. Поэтому подумай на досуге, что ты можешь делать такого, что положительным образом выделит тебя из толпы, что привлечет внимание прекрасных незнакомок. А вот те вещи, которые делал я:

- Брал женщин под руку и переводил их через дорогу.
- Посвящал и пел незнакомым женщинам мои любимые песни.
- Показывал незнакомкам фокусы с монетами.
- Подавал женщинам руку при спуске с эскалатора.
- Зажигал и вручал женщинам бенгальские огни.

4. Разыграть роль

Суть в том, что ты выдаешь себя за кого-то, кем не являешься, но кто имеет немало шансов женщину заинтересовать. Например, за психолога, журналиста, астролога, путешественника, поэта, парфюмера, каскадера, путешественника и т. д. и т. п. То есть, за человека, профессионально занимающегося теми вещами, которые женщинам страшно интересно. К этим вещам, прежде всего, относятся: межличностные отношения, духовные и таинственные увлечения, приключения, мода и искусство.

Я помню, пару лет назад я подходил к женщинам на улице, говоря следующее:
– Девушка, Вы не могли бы мне помочь... Дело в том, что я пишу диплом про культуру древних инков. Так вот, в журнале “National Geographic” я прочел, что у этого народа существует одна загадка, которую ученые до сих пор не смогли отгадать...

Далее я протягивал ей блокнот, в котором были написанные следующие строки:
Yet more beautiful, than the face of your god.

*Yet more wicked, than the daemon's forked tongue.
Dead men eat it all the time.
Live men, who eat it, die slowly.*

После этого я продолжал:

– Я с радостью переведу ее Вам. По-русски она звучит примерно так: “Еще красивее, чем лицо твоего бога. Еще злее, чем раздвоенный язык демона. Мертвые люди едят это постоянно. Живые, которые едят это, медленно умирают”. Самые популярные варианты: время, любовь, жизнь. Однако ни один из них не подходит точно. А Вы как думаете?..

Женщины начинали придумывать свои варианты, расспрашивать меня о том, чем я занимаюсь. Их по-настоящему интриговало общение с человеком, который изучает древних инков. На самом деле, все мои знания про древних инков ограничивались одной статьей. Однако в этой статье не было ни слова об этой загадке. Эта загадка была взята из моей старой тетради по английскому языку и я, правда, не знаю ответа на нее. Но это неважно. Главное, я возбуждал женское любопытство и вживался в роль человека, который был им заведомо интересен.

Наиболее популярный вопрос, который мне задают мои ученики об этом способе: “Как повести себя потом, когда ты станешь встречаться с женщиной?” Если у тебя серьезные планы на нее, то лучшим рецептом будет буквально на первых встречах признаться ей: “Честно говоря, я занимаюсь совсем не тем, о чем тебе говорил. Но мне настолько захотелось с тобой познакомиться, что я пошел на это, чтобы заинтересовать тебя и увидеть тебя снова”. Уверю тебя, от этого ваши отношения не пострадают.

5. Удовлетворить ее чувство уникальности и единственности

Этот способ заключается, прежде всего, в комплиментах. Начинать знакомство с комплиментов очень эффективно, если они небанальны, то есть, если женщина не слышит их изо дня в день. Восхищение ее кожей, шеей, руками вполне подойдет. Подробнее с искусством комплимента ты можешь ознакомиться в главе “Комплименты”. Мною также нередко использовались всевозможные вариации этого метода. Пример:

– Большинство людей смотрят чемпионат мира по футболу потому, что он бывает лишь раз в четыре года. Но я бы лучше пообщался с Вами, потому что шанс встретить женщину, похожую на Вас, выпадает раз в жизни.

Классическим примером этого способа знакомства является “Конвейер комплиментов” известного американского специалиста в области знакомства и соблазнения, Росса Джеффриса. Многие недооценивают этот способ, однако при тестировании он показал удивительную эффективность. Итак, в чем он заключается. Выбери женщину, затем подойди к ней сбоку, выбери что-то в ней, что ты можешь искренне похвалить, и скажи:

- У вас очень красивые руки.
- Спасибо.
- Мне нравится Ваша шляпка.
- Спасибо.
- Да и цвет ногтей у Вас очень привлекательный.
- Спасибо.
- Вообще-то, если подумать, то мне все в Вас нравится.
- ...(улыбка)
- Меня зовут Виктор (Геннадий, Алексей, Андрей). Каким именем зоветесь Вы, блестящий образец природного совершенства?
- ...(смех)
- А особенно мне приятен Ваш смех. С удовольствием записал бы его в свой будильник и просыпался бы под него каждое утро.
- ...(смех)

– Да и вообще, мне кажется у Вас очень хороший вкус. А знаете, почему? Потому что Вы смеетесь над моими шутками.

6. Притвориться, что ты уже знаешь ее

У наших американских коллег давно существует, так называемое, правило трех секунд. Оно заключается в том, что, если ты подойдешь к женщине в течение трех секунд после того, как ты ее увидел, вероятность того, что ваша с ней беседа завяжется, повышается вдвое. Правило основывается на том, что женщина не успевает проанализировать происходящее, не успевает подумать, и поэтому ее легче “повести за собой”.

Одним из лучших способов знакомства согласно этому правилу является ситуация, когда мужчина неподдельно узнает в проходящей мимо женщине свою старую знакомую. Разумеется, для этого совсем не обязательно ее знать. Такие фразы, как “Привет, сегодня нам везет...” или “Привет, ты где пропадаешь?” невольно вовлекают женщину в разговор. Лучшие результаты этот способ принесет, если ты действительно искренневеришь в то, что ты ее знаешь, например, ассоциировав ее с кем-то, похожей на нее. Тогда знакомство состоится просто потому, что оно выглядит совсем не как знакомство, а как общение старых друзей. Ты можешь назвать женщину любым именем, а потом подробно рассказать про того человека, с кем ты ее перепутал. Некоторые женщины начинают подыгрывать – с ними наиболее интересно.

На десерт я предложу тебе способ знакомства, который, если ты обладаешь хоть каким-то актерским талантом, позволит тебе рассмешить девять женщин из десяти. А женский смех – это больше половины успеха. Просто подойди к понравившейся красавице, пристально посмотри ей в глаза и, выражая неподдельное любопытство, скажи буквально следующее: “Я знаю, что это звучит точно так же, как самая банальная фраза для знакомства, но я действительно уверен, что я где-то Вас видел”. Затем поинтересуйся, в какую школу она ходила, сравни с номером своей школы. С интересом выпроси, куда она ездила отдыхать прошлым летом. В общем, что угодно, чтобы подключить ее к перебиранию в голове возможных мест, где вы могли встретиться. Потом резко изобрази внезапное озарение, сопровождаемое восклицанием: “О! Все! Я вспомнил!.. Недавно я читал какую-то книжку про ангелов. И Вы были изображены на ее обложке”. Уверяю тебя, что, если ты произнесешь эту фразу максимально ИСКРЕННО, она, как минимум, улыбнется. Затем посмотри на нее и скажи: “Теперь, когда Вы улыбнулись, я окончательно убедился, что Вы ангел. Скажите, а с Олимпа больно падать?”. Затем добей ее своим намерением записать ее смех в свой будильник, как предлагал Росс Джеффрис.

7. Проявить заботу о ней.

Как ты думаешь, есть ли способ, с помощью которого можно познакомиться с любой женщиной на свете? Нет? А я уверен, что такой способ есть, и имя ему – подвиг. Да, да, речь идет о том случае, когда мужчина спасает жизнь женщины. Сколько литературных, документальных примеров, просто историй или фантазий, рассказываемых женщинами, которые подтверждают тот факт, что женщина буквально обречена влюбиться в своего спасителя. И это действительно так. Снисходительная забота, благородство – это те вещи, которые не оставят равнодушной ни одну фемину. Жаль только, шанс совершить такой поступок выпадает ой, как нечасто. Зато проявить простейшую заботу о женщинах ты можешь практически везде.

Приведу пример из жизни. Несколько лет назад мы с моим другом прогуливали лекции в институте. Из соседнего института вышли две симпатичные женщины года на три старше нас. Мы пристраиваемся сзади них и выбираем способ знакомства. Первое, что пришло мне в голову: “Девушки, вы до метро?”. Мой друг отметил, что они несут тяжелые пакеты, а, следовательно, лучше было бы предложить помочь их понести. И вот,

когда мы с ними поравнялись, я произнес: “Девушки, вы до метро, или Вам помочь с пакетами?”. Разговор начался со смеха, а, значит, полдела было сделано.

Поэтому используй любую возможность, чтобы помочь женщине справляться с трудностями жизни. И тогда размеры ее благодарности будут безграничны в пределах возможного. Подробнее об этом можешь почитать в главе “Джентльменство”. Но тебе необходимо понимать, что для того, чтобы быть способным знакомиться с женщинами, проявляя заботу о них, тебе нужно всегда быть начеку, всегда помнить о своей готовности к знакомству и никогда, никогда, никогда, не упускать подарков судьбы.

8. “Угадать” факт из ее жизни.

Этот способ рассчитан на твою наблюдательность. Если, глядя на женщину, ты можешь сделать какой-либо вывод о ее образе жизни, то произнесение твоих догадок вслух может сильно заинтересовать незнакомку и ваш с ней разговор, как бы, завяжется сам собой. Например, увидев женщину с несколькими царапинами на руках, ты можешь спросить ее:

– У Вас кот или кошка?

А если, например, у женщины к сумке прикреплен брелок, представляющий собой фигурку какого-нибудь симпатичного зверька, то к ней можно подойти так:

– Девушка, а у Вас есть дома плюшевые игрушки? У меня тоже! Давайте их познакомим.

Разумеется, в этом способе желательно попасть в “яблочко”. Хотя, если ты не угадаешь, это тоже не беда. Вспомни четвертый пункт формулы успеха: “Гибко изменяя свое поведение до тех пор, пока ты не достигнешь желаемой цели”. Не получилось так – попробуй по-другому. Заговори с ней о том, как здорово завести дома кошку или плюшевую игрушку и т.п.

2.5. Концепция мест

Графа “Хобби”: “Виндсерфинг, бэнд-джемпинг, скай-дайвинг, поматросинг-бросинг”.
Из персональной анкеты.

Еще один принцип маркетинга, о котором я еще не упоминал, звучит так: ИДИ ТУДА, ГДЕ КЛИЕНТ УЖЕ ВОДИТСЯ. Перефразируем это для случая поиска и знакомств с женщинами: ИДИ ТУДА, ГДЕ ЕСТЬ ЖЕНЩИНЫ, КОТОРЫЕ ТЕБЕ НУЖНЫ. Концепция мест заключается в целенаправленном выборе мест для знакомства с женщинами. Причем критерием выбора может быть все, что угодно: массовое скопление женщин, отсутствие у них целевой установки, их средний уровень культуры, наличие у них определенных интересов или увлечений и т.д. Кроме того, концепция мест подразумевает, что в различных уголках города следует использовать различные подходы, наилучшим образом соответствующие ситуации и женщинам. Сейчас я перечислю наиболее популярные места для знакомств:

1. Улица

Улица – это место, в котором можно встретить абсолютно любую женщину – театралку, студентку, предпринимательницу, фотомоделю, журналистку, спортсменку, учительницу, художницу, певицу, путешественницу, проститутку, лингвистку, косметолога, флориста, юриста, йога, мага и т.д. То есть, улицу можно воспринимать, как среднее арифметическое всех других мест в городе. А посему подходить на улице нужно творчески, внимательно изучив женщину и предварительно оценив ее настроение, ее желания, ее систему ценностей. Например, если женщина в хорошем настроении и никуда не торопится, прекрасно подойдет такая фраза:

– Девушка, Вы не знаете, как пройти к Эйфелевой башне?

А вот к женщине со спокойным, задумчивым взглядом лучше подойти так:

– Вы знаете, чем эта улица (станция, площадь, вагон) отличается от всех других?.. Тем, что мы с Вами встретились именно на ней...

Если, к примеру, женщина сидит на скамейке и читает книжку, то, помимо обсуждения ее книги, с не меньшим успехом можно воспользоваться следующим вариантом:

– Девушка, вон, видите того молодого человека? Так вот он еще не знает, еще не знает... А Вас как зовут?.. А меня – Дима. Так вот, тот молодой человек еще не знает, что мы только, что познакомились.

А если ты стоишь рядом с женщиной возле какого-нибудь памятника или фонтана или магазина и установил с ней продолжительный и игривый контакт взглядов, то ей очень понравится, если ты скажешь:

– Красавица, единственное, что Ваши глаза не сказали мне, – это Ваше имя.

Или с таким же успехом:

– Я думаю, что мы думаем об одном и том же...

На улице также очень эффективно знакомиться с помощью зонта. Причем, не обязательно в дождливую погоду. Попробуй в обычный солнечный день открыть зонтик над головой женщины с фразой:

– Девушка, давайте, я стану Вашим защитником. Я буду защищать Вас от всех невзгод на Вашем жизненном пути. Пожалуй, я начну с дождя.

На ее изумление по поводу отсутствия облаков на небе следует заметить, что если дождь все-таки пойдет, то в твоём обществе он будет ей совершенно не страшен.

Вообще, для улицы сложно рекомендовать что-либо конкретное, так как сама жизнь улицы подразумевает невероятное разнообразие ситуаций, людей, настроений. Поэтому улица – это как раз то место, где больше всего важна импровизация, экспромт, джаз в твоём исполнении. В главе “Импровизация против шаблонизации” я раскрою эту тему более детально.

2. Музеи, выставки и театры

Сейчас уже ушли те времена, когда театры и музеи были самыми популярными местами для знакомства, однако туда по-прежнему ходят много одиноких женщин. Знакомство в музее обычно происходит достаточно бесхитростно. Все сводится к обсуждению картин, скульптур, композиций, авторов шедевров, последовательности залов и т.д. Например:

– Если бы у меня был миллион долларов, я бы купил Вам эту картину!

Однако, если ты хочешь произвести на женщину мощное впечатление прямо при знакомстве, то мой следующий совет специально для тебя. Допустим, ты собрался искать свою судьбу в картинной галерее. Тогда вначале сходи в книжный магазин или покопайся на книжных полках у тебя дома и прочитай наиболее интересные сведения о коллекции картин, собранных в галерее. (Иногда книжные лавки находятся прямо внутри музеев.) Затем иди в залы галереи, изучи, где какая картина висит, и продумай, что ты можешь о каждой из них рассказать. Постарайся обнаружить некоторые аналогии между различными картинами различных авторов – это сделает твой рассказ интереснее. Заготовь несколько впечатляющих фраз, например: “Ваша неземная красота мне сразу напоминает о красоте слияния неба и земли в картинах Куинджи!” или “Мне кажется, что картина Врубеля “Сирень” очень напоминает стиль импрессионистов”. Пусть на всю подготовку у тебя уйдет часа три, зато потом ты всегда сможешь пользоваться своими новыми познаниями во время знакомств или свиданий. Да и вообще, знания никогда не бывают лишними! А теперь самое интересное! Тебе нужно подойти к женщине с простой фразой:

– Давайте, я Вам проведу незабываемую экскурсию по этой галерее...

Далее, независимо от ее ответа, начинаешь рассказывать ей об окружающих вас картинах, причем, максимально вдохновенно, интересно и убедительно. Иногда вместо

упомянутой мной выше фразы имеет смысл пронаблюдать маршрут, по которому движется женщина, прикинуть, какой зал будет следующим на ее пути и спросить ее, видела ли она картины из того зала, после чего настоятельно предложить показать. Для того чтобы твой рассказ был интереснее, постарайся говорить о тех вещах, которые действительно интересуют и захватывают тебя. И неважно, вычитал ли ты их или сам заметил. Во время “экскурсии” нужно показать даме далеко не только свои знания! Нужно возбудить в ней романтический порыв, погрузить ее в транс, заставить ее ощутить зачарованность твоей аурой. Вот, что главное! Нужно не рассказывать ей скучную историю картин и биографию художников, а эмоционально погружать ее в описания творческих порывов живописцев, описывать красоту линий, яркость ощущений, зачастую переходя к описанию иных сильных жизненных человеческих переживаний. В конце своего монолога, не забудь представиться, спросить, как ее зовут, и номер ее телефона для того, чтобы в будущем провести ей не менее интересные экскурсии в мир секса.

В театре технология та же самая. Тебе нужно ознакомиться с некоторыми известными спектаклями или операми и вдохновенно рассказывать женщине о том, насколько трогательными и насколько чувственными они являются. Расскажи ей все, что ты знаешь о театральном и музыкальном мире. Но опять же! Твой рассказ должен быть вдохновенным, заразительным, сногсшибательным. Когда ее глаза загорятся, зрачки расширятся, а рот слегка приоткроется, можешь не сомневаться, что скоро тебя ждет встреча с ней в более интимной обстановке.

3. Общественный транспорт

Признаюсь, это мое любимое место для знакомств. Все мои самые яркие знакомства в жизни произошли именно в транспорте. С 8:30 до 10:30 утром и с 17:30 до 19:30 вечером в городском транспорте циркулирует такое количество людей, которое редко где еще встретишь в обычный будний день. Поэтому так замечательно и эффективно обыгрывать эту тему при знакомстве. Например, в метро я нередко это делаю так:

– Когда я попадаю в московский час пик, меня утешает только одно: то, что в Пекине давки в поездах в два раза хуже... Теперь я, кажется, начинаю понимать, почему у них повышенная рождаемость... Вы знаете, там даже есть специальные работники, которые получают деньги за то, что запикивают людей в вагоны. Если бы у нас такой труд оплачивался, я бы, наверное, уже был миллионером...

Или так:

– Такое скопление народа я видел три раза в жизни: на карнавале в Рио де Жанейро, во время студенческих волнений в Кембридже и в фильме Бондарчука “Война и мир”.

Или даже так:

– Вы знаете такого ученого – Торричелли? Так вот, он открыл закон, что чем уже отверстие, тем больше скорость жидкости, текущей через него. Жаль, что этот закон не справедлив для толпы в метро.

Если же народу в метро или в электричке немного, то можно подойти с такими словами:

– Девушка, скажите, пожалуйста, а в последнем вагоне этого поезда я доеду до станции метро “Название станции”? А в первом? А вместе с Вами?

В самом вагоне главное правило – НЕ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЯ НА ОКРУЖАЮЩИХ! Это люди, до которых тебе нет дела, собственно, как и им до тебя. Вряд ли ты кого-нибудь из них еще увидишь и, тем более, узнаешь. Тогда вагон становится точно таким же местом, как и все остальные. Советую наклоняться к женщине поближе и разговаривать достаточно громко, чтобы перекрыть стук колес. Также желательно в начале разговора выяснить, до какой станции дама едет, чтобы успеть записать ее телефон до того, как ты проводишь ее взглядом.

Теперь я расскажу тебе о самом революционном, самом удивительном и самом убийственном методе для знакомства в транспорте. Он заключается в следующем. Ты на виду у женщины пишешь записку со стихотворением, вручаешь ее, произнося: “Это Вам!”, и отходишь в сторону; через некоторое время подходишь еще раз. Далее, независимо от того, что ты говоришь, женщина охотно подхватывает. Какое стихотворение писать? Мы с моим другом, Борисом, перепробовали их несколько десятков и обнаружили вот какой интересный феномен: наибольшая эффективность оказалась не у красивых, наполненных эпитетами, рифмованных строчек, а у тех стихотворений, которые отличаются своей простотой, нестойкостью рифмы и очевидным “непрофессионализмом” автора. По-видимому, такие строчки создают у женщины иллюзию, что перед ней стоит вдохновленный поэт, а не законченный бабник. Ладно, это все была реклама. Пора представить твоему вниманию то стихотворение, которое показало себя самым эффективным на практике. Вот оно (вторая строчка необязательна):

*Среди мрака обыденной жизни,
Среди стука колес подземелья...
Я увидел тебя, о виденье.
Твои грация, губы, походка
Растворяют мой разум, голубка!
Так позволь лицезреть тебя чаще,
Не лишай меня робкого счастья.*

Женщинам, которые в поезде читают книги, я часто предлагаю ненадолго обменяться книгами, помочь мне в отгадывании кроссворда, дарю свои закладки, даю прочесть смешные отрывки из своей книжки. Все это также прекрасно работает.

Трамваи, троллейбусы, автобусы. Это то же метро. Добавляется лишь солнечный свет и покупка билетов. И то, и другое можно с успехом обыгрывать. Например, можно сказать женщине, что ей очень идут солнечные лучи на ее лице. Скорее всего, таких комплиментов ей никто прежде не делал. Покупая билет у кондуктора, можно обратиться к женщине:

– Опять несчастливый (или счастливый). Девушка, а у Вас?

Помню, не раз случалось так, что несколько раз я встречал одну и ту же женщину по дороге на учебу или на работу. Если тебе эта ситуация знакома, то ты смело можешь подходить к такой женщине со словами:

– Девушка, вы знаете сегодня большой праздник, прямо таки юбилей! Праздник – это то, что я имею удовольствие с вами ехать в одном трамвае, а юбилей – так как уж в десятый раз. Как насчет того, чтобы отпраздновать это дело, сходить в кафе “Название кафе”?..

Разумеется, совершенно необязательно, чтобы ты видел эту женщину в 10-й раз. Можно и во второй. А можно и в первый. С таким же успехом ты можешь привлечь внимание дамы, которую часто видишь, такой приятной фразой:

– Я сейчас подумал о том, что, если бы не ваше улыбающееся лицо, которое я вижу каждое утро, я бы, наверно, уволился с работы и остался дома.

4. Места массового скопления народа и развлечений

Знакомство в местах, где люди собираются толпами и много общаются, не представляет особой трудности. Обсуждение общих интересов или окружающей обстановки, попытка поухаживать за дамой, рассказать ей смешную историю и т.д. – все это будет воспринято естественно и доброжелательно, поскольку вы с ней объединены одним общим событием – целенаправленным посещением сего места. Однако в шуме разговоров, музыки и выступлений иногда бывает крайне трудно начать разговор. Тогда тебе поможет письменный метод, придуманный Россом Джеффрисом, который называется “Соцопрос”. Суть его в следующем. Во время вечеринки, фуршета, банкета, демонстрации, презентации и т.п. ты подходишь к понравившейся тебе женщине и со словами “Это Вам” вручаешь ей записку такого содержания:

Привет! Я провожу социологический опрос о способах знакомства. Выбери самый лучший вариант:

- 1) Вы верите в любовь с первого взгляда, или мне подойти еще раз?*
- 2) Девушка, Вы не видели, здесь 5 минут назад мой белый конь не пробежал?*
- 3) Вам мои доспехи не попадались? Коня я уже поймал.*
- 4) Привет! Я провожу социологический опрос.*

Помимо плохой слышимости никаких проблем возникнуть не должно.

5. Учреждения

В учреждениях с дамами целесообразны разговоры на отвлеченные темы, в конце которых ты приглашаешь их в конкретное место. Действительно, как правило, атмосфера учреждений откровенно подавляет все романтические порывы людей. Поэтому гораздо лучше переносить основную часть разговора на время первого свидания.

Если ты работаешь вместе с женщиной, то нет ничего эффективнее, чем подарить ей букет цветов в один день, а в другой – пригласить ее на встречу. Первым своим жестом ты побуждаешь ее рассматривать тебя, как мужчину, а не коллегу, а вторым поступком ты делаешь то, о чем я тебе говорил – переносишь основное общение и флирт на более удачное время и в более приятную атмосферу.

Если ты с женщиной незнаком, то знакомство с ней будет мало, чем отличаться, например, от знакомства в общественном транспорте. Подойдут любые способы завязать беседу. Можешь воспользоваться таким:

– Можно взглянуть на Вашу ладонь?.. Вот смотрите, представьте, что эта линия – это широкая река, а на этом берегу находится заяц. Как бы он не прыгал, он не в силах перебраться на другой берег, потому что не умеет плавать. И это ужасно.

Когда она спросит тебя, в чем был смысл всего, что ты ей наговорил, ответь, что единственным смыслом был повод подержать ее за руку.

А можешь попробовать и так:

– Девушка, мне не терпится задать Вам один вопрос... Какой был самый замечательный день в Вашей жизни?

Не упускай возможность познакомиться с привлекательной женщиной, которая едет с тобой в лифте. Смело используй предложенные ниже фразы:

– Ну, что, так и будем молчать?..

или

– А Вы не знаете, этот лифт в рай идет?

В учреждении, в котором ты проводишь немалую часть своей жизни, есть очень большой шанс встретить женщину, схожую с тобой по интересам и целям в жизни. Но будь осторожен – служебные романы очень часто плохо заканчиваются. Даже после своего завершения они нередко продолжают в виде многочисленных сплетен или мести твоей старой любовницы. Так что сам будь на чеку, а голову держи на плечах.

6. Места массового скопления женщин

Существуют места, где количество женщин на квадратный метр в десятки, а то и в сотни раз превышает количество мужчин. Знакомство в таких местах не представляет особых трудностей, и поэтому так полюбили лавеласами всего мира. Какие это места? Подумай сам, куда любят ходить женщины. Да – в салоны красоты и шейпинг клубы. Да – в парфюмерные магазины и на ярмарки одежды. Да – в педагогические, медицинские, гуманитарные и прочие вузы. Да – в клубы лошадиников, кинологов или в общества вроде “Гринпис”. Да – на курсы вышивания крестиком, дизайна, флористики, тантрического секса, танцев, йоги и т.д. Кстати, не советую тебе искать женщин на нашем тренинге “Advanced Russian Design Of Relationship” – они туда не ходят.

И в этих местах нет смысла мудрить, нет смысла пользоваться замысловатыми техниками или шаблонами. Пойми – в подавляющее большинство из этих мест женщины,

возможно, и не пришли бы, если бы жили в счастливом браке и были увлечены заботой о муже и детях. Поэтому не изобретай велосипедов и вечных двигателей. Просто болтай о том, что думаешь или что видишь, и приглашай ее сходить в то место, где вы оба получите массу удовольствия.

7. Газеты и сайты знакомств

Не стану скрывать, что мой опыт в знакомствах с помощью объявлений совсем не велик. Я больше специализируюсь в знакомствах в общественных местах, но, тем не менее, в газетах и в Интернете объявления размещаются обычными женщинами и мужчинами, и я надеюсь, что мои знания в мужской и женской психологии помогут мне дать тебе несколько толковых советов.

Для начала я хочу сказать тебе, что женщина, размещающая свою анкету где-либо, получает ТОННЫ всевозможных ответов. Поэтому желательно ответить на ее объявление как можно быстрее, иначе твое письмо рискует быть не прочитанным никогда.

Далее. Забудь о том, чтобы отвечать на анкету женщины, обдумывая ее, перечитывая, рассматривая, что женщина пытается отыскать в кандидате. И уж, тем более, забудь о том, чтобы открыто писать в письме, что ты соответствуешь ее требованиям. НЕТ, НЕТ и еще раз НЕТ!

Допустим, главная часть ее анкеты выглядит следующим образом: “Я бы хотела построить прочные отношения с мужчиной, который бы стал моим другом и заставлял бы меня смеяться. Я люблю путешествия, активный отдых, йогу, музыку и китайскую кухню. Я активная и забавная и могу многое предложить настоящему мужчине. Я полагаю, что лучшие отношения основаны на дружбе. Я дружелюбна, добра и коммуникабельна и я ищу те же качества в мужчине. Мой идеал – это парень, который не боится быть собой. Он знает, чего он хочет, и добивается этого. Он уверен в себе, но не нагл. У него есть свой кодекс чести и твердые моральные устои. Он заботлив и знает, как обращаться с женщиной. И, конечно же, мой идеал обладает неповторимым чувством юмора”.

Такую анкету могла бы написать любая женщина любого социального статуса из любой точки земного шара. Ее вполне можно назвать среднестатистическим шаблоном женской анкеты. Но есть одна важная вещь, которая НЕ упомянута в этой анкете (и которую НИКОГДА не будет содержать НИ ОДНА анкета женщины), – что заставляет эту женщину почувствовать ВЛЕЧЕНИЕ к мужчине. Подумай об этом минутку-другую.

Женщина садится ночью за свой письменный стол или за свой компьютер и говорит себе: “Я устала от банальных свиданий с парнями. Может, если я размещу свою анкету и опишу тот тип мужчины, которого я ищу, своего принца на белом коне, он отыщет меня, и мы будем жить счастливо всю жизнь”. Ты можешь почувствовать эти мысли в ее словах?

И как же обычно отвечают большинство парней на ее анкету? Если их ответ выходит за рамки приветствия, то в нем, без сомнения будут присутствовать такие строчки: “Привет. Я привлекательный одинокий мужчина с чувством юмора, высокими моральными принципами, честный, верю в то, что дружба – основа хороших отношений”.

Какой ужас! Сомневаюсь, что хотя бы одна женщина дочитает это письмо до конца. Понимаешь, когда женщина составляет личную анкету, скорее всего, она в этот период очень одинока и потеряла надежду встретить своего избранника в повседневной жизни. РАЗУМЕЕТСЯ, в таком состоянии она пишет все эти “сопливые” вещи. Но это никак НЕ меняет тех личностных качеств, которые действительно интересуют и ПРИВЛЕКУТ ее в мужчине.

Если ты хочешь завладеть вниманием такой женщины, то ЗАБУДЬ о попытках произвести на нее впечатление, сказать ей то, что она хочет слышать, и вообще ублажать ее. Напротив, тебе необходимо встряхнуть ее своей дерзостью, легкой наглостью, насмешкой над ней, выбить почву у нее из-под ног. Причем, это тот стиль поведения,

который женщина ждет от тебя и в живом общении, особенно, когда она ноет и капризничает. Впрочем, я подробно рассказал тебе о нем в главе “Саркастичный подход”.

Я тебе гарантирую, что одно лишь твое приветствие “Привет, глупышка” заставит женщину прочитать твое письмо целиком. НЕ бойся задеть или обидеть женщину. Даже если она не поймет твоего юмора, ты, как минимум, привлечешь ее внимание и получишь ее ответ. А ЭТО УЖЕ ЗНАКОМСТВО.

Итак, ты поприветствовал свою “глупышку”. Продолжай свой сарказм. Да, хоть так: “Ну, и дурацкую же анкету ты составила! Скажи, ты ищешь человека или ты устраиваешься на работу? Кто ты на самом деле?”. После насмешки над ней добавь что-то веселое, чтобы она расслабилась: “Слушай, давай меняться! Я тебе детскую чугунную панамку с дырочкой для косички (ты, кстати, волосы не обрезала, я надеюсь?), а ты мне скажешь, что за цветы у тебя стояли летом прошлого года на подоконнике? Кстати, они в вазе стояли? В высокой? Слушай, а тебе нравится загорать без лифчика? Ой, сколько вопросов-то, вопросов-то сколько...”. Этих нескольких предложений хватит, чтобы она буквально ЖАЖДАЛА общения с тобой. Но это не значит, что ее ответ будет дружелюбным. Нет, нет и еще раз нет! Он весь будет пронизан следующим смыслом: “Ты бросил мне вызов. Отлично! Я принимаю его! Посмотрим, кто кого!”

Если ты хочешь, чтобы твое общение с ней продолжилось дальше пары писем, тебе необходимо научиться писать САМОСТОЯТЕЛЬНО. Потому что, если твои слова не соответствуют твоей личности, у тебя ничего не получится. Учись быть уверенным, саркастичным и, в то же время, излучать дружелюбие.

Точно такой же стиль написания я советую для составления собственной анкеты. Предложи женщинам поучаствовать в состязании, сыграть в твою игру. Выбирай лучших из них. Устанавливай СВОИ ПРАВИЛА игры. Например, первое предложение в твоей анкете может быть таким: “Если ты в депрессии или у тебя проблемы с сексом или с мужчинами, пожалуйста, НЕ пиши мне”. Несколькими словами ты бросаешь женщинам вызов, ты преподносишь себя ВЫБИРАЮЩИМ, а НЕ ВЫБИРАЕМЫМ. Ты выбираешь только тех, кого считаешь достойными себя. Ты приглашаешь женщин в СВОЮ РЕАЛЬНОСТЬ, в которой им будет комфортно и безопасно.

2.6. Трудные случаи знакомства

Всегда выбирайте самый трудный путь – на нем вы не встретите конкурентов.

Шарль де голь

1. Знакомство против хода

Думаю, ты догадался, что это один из самых сложных случаев знакомства. Твой тактический выбор весьма ограничен: ты можешь либо пойти с женщиной в ту сторону, куда она шла, либо предпринять попытку ее остановить. Начнем с первого. Вариант прекрасно подходит для ситуации, когда ни ты, ни она не торопитесь. Схема знакомства довольно простая. Когда ты видишь понравившуюся тебе женщину, спокойно остановись, а когда она поравняется с тобой, также спокойно развернись и начинай двигаться параллельно ее движению. Не обгоняя и не отставая от нее, пройди рядом с ней метров пятьдесят. При этом не поворачивайся к ней и не смотри на нее. После того, как вы с ней вместе миновали пятьдесят метров, поверни к ней голову и заговори. Твоя первая фраза может быть любой: комплимент, шутка, нейтральный комментарий... В общем, все то же самое, что и в любом другом месте. При таком поведении с твоей стороны знакомство выглядит ЕСТЕСТВЕННО или, выражаясь терминологией НЛП, конгруэнтно. Женщина будет чувствовать себя комфортно и общаться с тобой дружелюбно, если знакомство протекает спокойно и постепенно. Вот почему так важно пройти с ней рядом несколько десятков метров прежде, чем заговорить. Еще один маленький совет. Обычно в подсознании человека левая сторона ассоциируется у него с прошлым, а правая – с

будущим. Поэтому, догоняя женщину, лучше подходить к ней с левой стороны – так она подсознательно воспримет тебя, как своего старого знакомого, а, значит, заговорит более приветливо и дружелюбно.

Теперь поговорим о том, как можно ее остановить. Если ты произнесешь что-то вроде “Девушка, можно Вас на секундочку?”, проще всего это сделать с помощью сувенира. Будет это кленовый лист или небольшая открытка или маленький сюжетный рисунок – неважно, что это будет за подарок, важно, какую значимость ты ему придашь. Даже банальная фраза “У меня есть очень приятный сюрприз для Вас” создает первоначальную интригу, которая побуждает женщину завязать беседу с тобой. Также внимание встречной женщины можно привлечь возбуждением ее любопытства. Впрочем, об этом я уже рассказывал. Твои слова могут быть следующими:

– Я хочу Вам сказать то, что Вам никто еще не говорил. Мне кажется, у Вас очень тонкий и хороший вкус, потому что такую одежду может носить только творческая, утонченная натура.

Эта конструкция способна растопить лет практически любой женщины и, если она не опаздывает на важную встречу, можешь считать, что начало приятного разговора положено. А как быть, если времени для беседы ни у тебя, ни у нее явно нет? Тогда тебе нужно использовать прямолинейный подход. То есть, прямо сказать женщине, что она тебе понравилась, и ты хочешь пригласить ее на встречу. Как? Вот так:

– Девушка, Вы торопитесь? Здорово, я тоже! Выходит, у нас нет времени даже для короткой беседы. Но я очень хочу увидеть Вас снова. Давайте встретимся в пятницу вечером в 7 часов на площади Ленина.

2. Знакомство в паре

Учитывая, что в присутствии подруги любая женщина становится более раскрепощенной и смелой в общении, лучшим вариантом в этой ситуации будет пробудить у девушек активный интерес в поддержании беседы. Это можно сделать с помощью таких фраз:

– Мы с моим другом спорили по одному вопросу и нам нужен женский взгляд на него... Мне кажется, что современные мужчины абсолютно не понимают, что нужно женщинам.

– Девушки. Необходима ваша помощь. Дело в том, что мой друг принципиально не хочет жениться. Не могли бы вы помочь мне убедить его.

– Девушка. Вы очень понравились моему другу. Я смотрю на Вас и вижу, что Вы очень хорошо смотрите. Вы прекрасная пара. Мой друг очень хочет с Вами подружиться. Его зовут Вячеслав (Сергей, Иван, Антон). Пожмите ему руку.

Почему эти фразы работают? Потому что они неординарны! Потому что они не содержат наглости и агрессии! Потому что женщины обожают помогать мужчинам в личных вопросах! Потому что женщин хлебом не корми, дай обсудить взаимоотношения между людьми! Просто, не правда ли?

3. Один на всех и все на одного

По электронной почте мне нередко приходят письма с вопросами о том, как можно познакомиться с женщиной, если она находится в компании одной или нескольких других женщин. Наилучших результатов я всегда добивался таким подходом. Ты приближаешься ко всей компании и начинаешь общаться со всеми, желательно с юмором. То есть, всем делаешь комплименты, всех веселишь, всем уделяешь одинаковое внимание и у всех в равной степени завоевываешь расположение. Особенно не следует обделять вниманием и дружелюбием лидера компании. (Простейшего вопроса вроде “Как пройти на улицу Ленина?” будет вполне достаточно, чтобы безошибочно выявить лидера.) Потом, после нескольких минут беседы отзываешься понравившуюся тебе женщину на пару секунд и говоришь ей, что подошел ко всей компании только из-за нее и хочешь встретиться с ней снова и пообщаться тет-а-тет, для чего тебе нужен ее телефон. По мере приобретения

дополнительного опыта стадия знакомства с компанией перестанет быть необходимой, и ты сможешь без труда “вытаскивать” женщину и брать ее телефон без знакомства с ее подругами. Просто в этом случае, твое сиюминутное влияние на женщину должно быть сильнее, чем влияние ее спутниц, которые, уж поверь, будут завидовать и высказывать недовольство всем своим видом.

Но, раз уж, я заговорил о том, что нужно стать душой компании, я уже слышу твой вопрос: “Как можно заинтересовать и развеселить всех?”. Для этого нужно говорить что-то сверхувлекательное и сверхинтересное. Чтобы не мучить тебя теоретическими размышлениями, я дам тебе один из лучших рецептов привлечения внимания женской компании, после применения которого ты сможешь брать телефоны сразу у всех женщин. Итак, рецепт состоит в том, что ты подходишь к компании и говоришь следующее:

– Добрый день. Милые дамы, я собираю материал для своей книги и провожу тестирование людей на улице. Этот тест чрезвычайно интересный, а его результаты, я уверен, вас очень удивят! Хотите узнать что-то новое о себе?

Я гарантирую тебе, что если женская компания не слишком торопится, после такого бесхитростного вступления они испытают огромный энтузиазм продолжить общение с тобой. А теперь сам тест, интерпретация которого развеселит всех женщин в компании и расположит их к тебе:

Сейчас я опишу вам ситуацию, и задам несколько вопросов. Представьте, что вы гуляете по темному-темному лесу и вдруг натываетесь на полянку, где растет соблазнительная на вид, спелая клубника. Ты как раз проголодалась, а вокруг никого нет. От бесплатного угощения тебя отделяет только изгородь.

1) Насколько высок этот забор?

2) Но вот вы так или иначе пробираетесь на полянку и начинаете лакомиться крупными ягодами. Сколько ягод вы съедите?

3) Неожиданно появляется мужик, который заявляет, что он хозяин поляны и вы едите его ягоды, и начинает ругаться. Что вы говорите ему в ответ?

4) Сразу после того, как все было сказано и сделано, какими вам показались эти ягоды на вкус? И, оглядываясь на прошлое, как вы себя ощущаете после того, как это небольшое приключение закончилось? Как вы поведете себя в следующий раз?

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ:

Клубника – соблазнительно сочная и сладкая, естественно, общеизвестный символ сексуального влечения и желания. То, как вы представили себе этот сценарий, описывает ваше отношение к любовным приключениям и сексу.

1) Высота забора, который вы представили, определяет ваш собственный уровень самоконтроля и сопротивляемости сексуальному искушению. Чем выше тебе показался забор, тем сильнее внутренние запреты. Тот, кто сказал, что там только проволока на уровне ног, готов легко поддаться соблазну.

2) Количество съеденных ягод – это количество мужчин, которыми вы хотели бы увлечься одновременно. Если вы съели одну единственную или ни одной ягоды, то, возможно, что и в жизни вы склонны к верности или моногамии. Двухзначные числа намекают на ненасытность и потенциальную нимфоманию.

3) Оправдания перед хозяином отражают вашу рационализацию, то есть объяснение окружающим и собственной совести вашей ненасытности. Возможные варианты: “Извини, я больше не буду”, “Я просто не могла с собой справиться, они выглядели такими сочными”, “А в чем собственно дело?”, “Захотела и съела, мое дело!”, “Очень вкусные были ягоды. А можно я съем еще парочку?”

4) Ваше описание ощущений и вкуса ягод указывает на ваши чувства и воспоминания после любовного приключения. Возможные варианты: “На самом деле они были не такие

уж и вкусные. Не стоило усилий”, “Ничего особенного, но хоть какое-то развлечение”, “Они были такие сладкие и сочные, особенно восхитительные своей запретностью”.

После того, как тестирование закончено, узнай, как зовут твоих собеседниц. Лучше запиши на бумаге их имена, располагая их в соответствии с тем, как они стоят относительно тебя. Затем, после пары минут разговора, тебе будет нетрудно взять телефоны всех женщин под предлогом дальнейшего проведения тестирования с помощью новых, не менее захватывающих тестов, но на этот раз – по телефону.

4. В рабочем коллективе

Честно говоря, я считаю этот случай знакомства самым простым. Но количество писем, которое я получил с просьбами подробно разъяснить, как заводить роман с женщиной, с которой работаешь или учишься, побудило меня рассказать о нем отдельно. Я уже писал, что прежде, чем заводить служебный роман, следует несколько раз подумать, ибо он, скорее всего, будет еще долго напоминать о себе после своего завершения. Кроме того, в учреждении тебе будет крайне трудно постоянно КОНТРОЛЛИРОВАТЬ ситуацию, если ты проводишь много рабочего времени рядом с женщиной. Вместо того чтобы пребывать в ее памяти как мужчина, ведущий ее за собой, с которым она испытывает незабываемые впечатления, с которым она может расслабиться, ты будешь регулярно демонстрировать свою раздраженность, выраженную загруженностью, свою молчаливость и свою усталость. По этой причине, я советую знакомиться с женщинами в тех местах, где ты с ними НЕ будешь видеться часто и регулярно. Но если у тебя уж так сильно лежит душа к твоей коллеге по работе или по учебе, то вот несколько рекомендаций.

Итак, для того чтобы вы с ней не надоели друг другу, тебе желательно с ней реже пересекаться или игнорировать ее в рабочей обстановке. Приглашай ее на все свидания, включая первое, в места, сильно отдаленные от места работы или учебы, как по расстоянию, так и по атмосфере.

Тебе также нужно следить за своей репутацией в коллективе, чтобы ВСЕ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ женщины рассматривали тебя, как привлекательного мужчину. Добиться этого можно, играя на женской ревности. Делай комплименты, заигрывай, флиртуй, ухаживай, разговаривай на отвлеченные темы, дари цветы всем женщинам, с которыми ты общаешься в своем учреждении. Таким образом, твой рейтинг среди женщин сильно возрастет. Далее тебе необходимо любыми средствами заинтересовать одну из женщин больше, чем других. Затем она поможет тебе тем, что от нее другие женщины узнают, что ты ей нравишься. Твои шутки о том, что ты с ней прекрасно ладишь, что она такая замечательная, что вы классно проводите время и т.д. будут очень кстати. Это пробудит в “конкурентках” отчаянное желание завоевывать тебя. В скором будущем одна из них непременно воспылет страстью к тебе и присоединится к первой. Таким образом, ты будешь вовлекать все новых и новых женщин в свой психологический гарем.

5. По телефону

По моему сугубо личному мнению, телефонный метод знакомства имеет смысл использовать лишь в двух случаях:

1. Ты и женщина незнакомы. Однако ты видел ее, слышал о ней немало лестных слов от других людей, и есть что-то, чем она тебя заинтересовала помимо своей внешности.
2. Ты познакомился с этой женщиной давным-давно. Но, в силу нехватки времени и желания встречаться с ней в прошлом, ты решаешь, что самое время сделать это сейчас.

Как ты уже понял, я предлагаю сделать звонок женщине в одном из этих случаев. Не сомневаюсь, что некоторые читатели возразят против всей постановки вопроса,

поскольку, по их мнению, гораздо целесообразней знакомится на улице, так как “рыбы в море много”. Но лично я чрезвычайно ценю любые нестандартные черты, увлечения и манеры поведения человека, которые, к сожалению, встречаются довольно редко. Посему я не прочь позвонить таким дамам даже через год и более.

Это тот метод, которым я пользуюсь уже несколько лет и только недавно, после того, как я “заразил” им двух своих знакомых, я решил очертить его общие принципы на бумаге. Ниже я перечислю четыре основные направления, по которым следует строить разговор.

Ї Рассказать фабулу. Что я имею в виду? Я говорю о том, что после того, как она возьмет в руку трубку телефона, тебе нужно сказать ей что-либо, что не позволит ей в последующую минуту эту трубку положить. Это должна быть первоначальная интрига, что угодно, разжигающее ее любопытство и желание продолжать разговор со своим новым собеседником. В твоей преамбуле должен звучать мотив, повод, который заставил тебя набрать ее номер и который непременно пробудит интерес и у нее. Например: “Привет, Марина (Катя, Юлия) ты не узнаешь меня? Я тебя тоже. Меня зовут Дима. В телефонной книге за прошлый год я обнаружил твое имя и твой телефон рядом с надписью “Обязательно поздравить с восьмым марта!” (Также подойдет Новый Год, день рождения, именины и любой другой праздник.) И теперь, спустя год я звоню тебе, чтобы поздравить тебя с этим праздником. Я опоздал всего лишь на год и один день, но как говорится, лучше поздно, чем никогда. Ты согласна?..”. Ничуть не менее эффективным будет следующий пример: “Привет, Лена (Света, Аня). Тебе, наверное, мой звонок покажется странным, но дело в том, что сегодня я пришел домой и в своей сумке обнаружил записку следующего содержания: “Срочно позвонить по номеру 123-45-67 и спросить Лену (Свету, Аню)!” Ты не представляешь, как эта записка могла оказаться в моей сумке?..”.

Ї Расписать себя с лучшей стороны. С этим, я думаю, все ясно. Нужно КОСВЕННО, подчеркиваю, не прямо, а косвенно поведать ей о всех своих достоинствах, как духовных, так и материальных. Не говори напрямую, какой ты целеустремленный, творческий, проницательный, уверенный, романтичный, таинственный и т.д. и т.п., но дай ей сделать соответствующие выводы. Расскажи яркие моменты своей жизни, вскользь упомяни о своих достижениях, о своих планах на будущее, расскажи ей о своих жизненных ценностях, в общем,vedi разговор в соответствии с техникой “Голограмма”, описанной в одноименной главе. Главное – не переборщи, а то, встретившись с тобой, она сильно разочаруется.

Ї Создать дополнительную интригу. Нужно придумать что-то, что разожжет ее любопытство еще больше и добавит ей заинтересованности во встрече. Например, так: “Как раз на встрече я покажу тебе тот листок бумаги, на котором написаны твой телефон с именем”. Или так: “У меня для тебя давно приготовлен для тебя приятный сюрприз, который я обязательно отдам тебе на нашей встрече. Мой сюрприз прождал тебя так долго и ему не терпится тебя увидеть!”

Ї Ускорить встречу. Реальность такова, что вряд ли женщина охотно пойдет на встречу с человеком, которого она никогда не видела, как бы он ее не заинтересовал. Поэтому вполне объяснимо, если на ближайшую пару недель в ее планы входят лишь телефонные разговоры с ним. В связи с этим она будет отчаянно откладывать реальную встречу. Ускорить ее можно, привязав ее к какому-то конкретному событию, например к спектаклю в театре. Или еще проще – сказать, что со следующей недели у тебя начинается активная работа, а на этой – единственные свободные дни для встречи. Подключай свою фантазию. Не позволяй ей откладывать – в этом случае она может утратить всяческий интерес.

2.7. Импровизация против шаблонизации

– Я подошел к ней с одним из шаблонов, которые есть на сайте...

– И...

– А она мне: “Шо?”

Из семинаров “Advanced Russian Design Of Relationship”

Если после прочтения этой книги ты надумаешь увлечься знакомствами с женщинами в общественных местах, я могу предугадать, по какому пути ты пойдешь. Первое время ты будешь занят тем, что будешь искать некую волшебную первую фразу, с помощью которой удастся завязать разговор с любой женщиной в любом месте. Это то, что отличает новичка от профессионала в любом деле: новичок всегда хочет выучить самые коронные трюки, минуя изучение основ. Я сам прошел через это. Я заучивал домашние заготовки, так называемые, шаблоны, вроде: “Девушка, Вы верите в любовь с первого взгляда или мне подойти еще раз?”. Однако со временем я стал обращать внимание, что женщины В ПОСЛЕДНЮЮ ОЧЕРЕДЬ заостряют внимание на моих словах. Главным образом, их интересуют моя улыбка, моя уверенность в себе, моя определенность, моя опрятность, тон моего голоса, то, что они ПОЧУВСТВОВАЛИ после того, как я подошел. Тогда я был удивлен тому, что многие самые оригинальные и веселые фразы заметно уступали по эффективности простому слову “Привет”. Прошло около полутора лет прежде, чем я по-настоящему осознал, что самый лучший способ начать разговор – это экспромт, это то, что рождается в твоей голове спонтанно. Потому что **ТО, ЧТО ТЫ ГОВОРИШЬ ДОЛЖНО СООТВЕТСТВОВАТЬ ТОМУ, КЕМ ТЫ ЯВЛЯЕШЬСЯ**. И любая фраза, любая техника, любой метод – это лишь способ выразить и показать, какой человек находится внутри тебя.

К любой более или менее привлекательной женщине мужчины регулярно подходят с целью завязать знакомство. Она привыкла к этому и воспринимает это совершенно нормально. То, что для среднестатистического мужчины является переступанием через себя, для нее является вполне нормальной и естественной будничной практикой. Поэтому, когда мужчина подходит к женщине, она практически всегда прекрасно отдает отчет в том, что происходит, но, даже если она с радостью готова встретиться с тобой, она будет скрывать эти мысли, так как иначе она упустит один из главных своих козырей – недоступность. Итак, она понимает, что происходит, она воспринимает ситуацию вполне естественно. И какие же фразы, по твоему мнению, легче всего вовлекут ее в беседу? Самые, что ни на есть, естественные и непринужденные. Те, которые соответствуют окружающей обстановке. Те, которые показывают, что ты можешь импровизировать и у тебя есть голова на плечах. Те, которые демонстрируют твою способность сохранять спокойствие и не проглатывать язык в ее присутствии. Те, которые выглядят не фразами “для знакомства”, а началом обычного разговора двух людей на интересующую их тему. Ведь если ты скажешь заученную фразу, первое что подумает женщина, будет: “Ты пытаешься создать иллюзию, что можешь предложить мне ИГРУ, но, на самом деле, не можешь”. Для того чтобы ты понял, что я вкладываю в понятие импровизации, я расскажу тебе, с чего лично я обычно начинаю разговор с незнакомками.

Итак, что такое экспромт? Я разделил первые фразы, генерируемые экспромтом в следующем порядке:

1. Ситуация.
2. Внешность.
3. Наблюдение.
4. Абстракция.
5. Бред.

1. *Ситуация* – поиск тем для обсуждения в окружающей обстановке. Примеры:

- Как Вы думаете, эта роза на витрине искусственная или настоящая?
- Вы не знаете, кто изображен на этой картине?
- Какую книгу Вы бы посоветовали почитать?..
- Посмотрите, какого цвета сейчас небо...
- У Вас очень театральная походка. Знаете почему? Потому что Вы сейчас проходите около театра.

2. *Внешность* – комплименты, обращение внимания на детали одежды, походку, макияж, черты лица и т. д. Примеры:

- У вас очень красивая прическа! Вы, наверное, делали ее в шикарном салоне красоты?..
- Вы так красиво улыбнулись, что я забыл куда шел.
- У Вас очень приятные духи. Жутко интересно, как они называются?..
- Почему, интересно, женщины производят при ходьбе столько шума, а мужчины нет?.. А я думал, для того, чтобы обращать на себя больше внимания.
- Я слышал, что помада различается по номерам. Мне очень понравился цвет Ваших губ. Вот у Вас какой номер?

3. *Наблюдение* – поиск внутренних качеств и событий в жизни женщины по визуальным признакам. (Аналогичен способу “Угадать факт из ее жизни”, описанному в главе “Безотказные способы привлечения внимания незнакомых женщин”.) Примеры:

- Я вижу, у вас в руках такой красивый торт. Наверное, день рождения у кого-то из ваших сотрудников?..
- У вас на сумке написано “Париж”. Вы недавно были в Париже?
- У меня сегодня очень хорошее настроение. От него просто спасения нет. Вы не поделитесь своей грустью?
- Судя по тому, как Вы гордо разглядываете зачетку, Вас можно поздравить с пятеркой. Что сдавали?
- Вы, наверное, очень упрямый человек. Я читал, что женщины, которые носят большие золотые серьги – жутко упрямые натуры.

4. *Абстракция* – фраза, которая не связана ни с женщиной, ни с окружающей обстановкой, но имеет актуальность в течение определенного промежутка времени. Примеры:

- Вы не знаете, американцы уже заняли Багдад?
- Как вы думаете, сегодня к вечеру потеплеет?
- Вы не знаете, какого числа олимпиада начнется?
- Я слышал, что сегодня обещали обильный звездопад. Вы будете смотреть?
- А что бы Вы хотели, чтобы Вам на Новый Год подарили?

5. *Бред* – фраза, сгенерированная на основе реальных мыслей, которые лезут тебе в голову в данный момент. Примеры:

- Девушка, Вы не знаете, где можно купить дверные замки финского производства?
- У Вас когда-нибудь бывает так, что Вы смотрите на человека, и он кажется Вам знакомым, и, что бы Вы ни делали, – Вы не можете отогнать от себя эту мысль.
- Мне было бы очень приятно, если бы Вы послушали эту песню. Я ее обожаю. Послушайте...
- Мне внутренний голос только что подсказал подойти к Вам. Вот я и подошел. Вас как зовут?
- Девушка, Вы не знаете, чем отличаются друг от друга боги Эрос, Амур и Купидон?

При правильном настрое бесспорно лидирующее положение занимает пятый вид первых фраз. Во-первых, благодаря своей искренности и непринужденности. Во-вторых, как показала практика, лучшие знакомства получаются именно тогда, когда ты

совершенно не собираешься знакомиться и думаешь об отвлеченных вещах. Кстати, можешь взять следующий прием на вооружение. Для того чтобы твое знакомство протекало более легко и естественно для тебя и для твоей собеседницы, относись к нему не как к знакомству, а как просто к приятному общению с приятным человеком. Спрашивай себя: “Как я могу заставить эту женщину улыбнуться? Как я могу придать ей энергии и жизнелюбия? Как я могу найти и показать ей ее внутреннюю красоту, которую не видит не один мужчина?”. Практикуясь, ты обнаружишь, что при таком отношении в тебе открываются скрытые таланты общения и произведения впечатления на собеседниц. Именно тогда ты начнешь сталкиваться с теми редкими случаями, когда женщины сами будут искать продолжения знакомства.

Ты, наверное, не раз слышал, что самый лучший экспромт – тот, который хорошо запланирован. Эти слова, как нельзя, точно отражают процесс знакомства с женщиной. Но твое планирование должно заключаться не в заучивании первых фраз, а в собственном развитии, в сотворении своей личности, своей реальности.

Признаюсь тебе честно, сейчас я уже давно не пользуюсь большинством методов, описываемых в этой книге, хотя именно они отражают путь, по которому я шел несколько лет. Вероятно, это связано с тем, что я поднялся на новый уровень, позволяющий видеть мир другими глазами. Как бы там ни было, уверен, тебе будет интересно, как я знакоюсь с женщинами теперь. Это не тайна. Заинтриговал? Я подхожу к ним, смотрю на них несколько секунд, улыбаюсь и спокойно произношу: “Привет”. Затем еще некоторое время смотрю на них. Далее я задаю два-три интересующих меня вопроса о них. Я спрашиваю что угодно, начиная от их предпочтений в еде, и заканчивая их сокровенными мечтами. Потом я говорю: “Мне очень приятно общаться с Вами, но мне нужно вернуться к моим друзьям (дойти до работы, найти подарок брату). Счастливо”, и ухожу. А теперь самое главное! Я ВОЗВРАЩАЮСЬ ЧЕРЕЗ МИНУТУ со словами: “Женя (Лена, Настя), у тебя есть телефон?”

2.8. Как брать телефон

“Меняю 10 телефонов на одну бабу, которая дает”
Объявление

В ходе проведения семинаров тренинга “Advanced Russian Design Of Relationship” среди моих учеников я заметил немало молодых людей, которым не составляет труда подходить к женщинам, но которые совершенно НЕ представляют, как добиваться от них того, что они хотят. В частности, это касается вопроса: Как брать телефон? Допустим, ты подошел к женщине, и у вас с ней завязалась приятная беседа, в ходе которой она тебе неоднократно улыбается и с радостью отвечает на твои вопросы. Чаще всего возникает ситуация, когда после активного участия в беседе женщина не собирается оставлять свой телефон. Правда, ее отказ ты услышишь только, если не забудешь поднять вопрос о взятии телефона ПРЕЖДЕ, чем проводишь ее взглядом. И не стоит ждать этой инициативы от нее! На будущее запомни следующие мои слова, которые помогут тебе и при знакомстве, и при соблазнении, и при дальнейшем развитии отношений с женщинами: **ИНИЦИАТИВА ПРИНАДЛЕЖИТ МУЖЧИНЕ**. Он должен делать все шаги. **ЖЕНЩИНА** (если она не страшная и не сверхактивная) **ПОЧТИ НЕ БУДЕТ ПРОЯВЛЯТЬ ИНИЦИАТИВУ!**

Даже если ты ей понравился, но не предпринял никаких действий, она подумает, что ты не заинтересован в ней, и бросит тебя. Или, еще хуже, захочет сделать тебя своим другом! То есть, своей подстилкой! Тогда она уже никогда не будет твоей! Женщинам нравится чувствовать, будто у них не было выбора (так они не волнуются о том, как их поступки выглядят со стороны).

Я уже рассказал тебе несколько принципов маркетинга, помогающих в отношениях с женщинами. Но маркетинг – далеко не единственная наука, которая поможет тебе добиться успеха в личной жизни. В данной главе я хочу обратиться к такой научной сфере, как технология успешных продаж. В ней существует такое понятие, как “завершение сделки”. Это заключительная стадия переговоров продавца и клиента, в ходе которой продавец предлагает свои последние аргументы, побуждающие клиента купить товар, а он, в свою очередь, принимает окончательное решение. Многие психологи пытались сравнивать отношения полов с рыночными отношениями. Я не исключение. Я обратил внимание на то, что завершение сделки невероятно похоже по своей сути на процесс взятия телефона или назначения свидания при знакомстве с женщиной. Для успеха, как завершения сделки, так и взятия телефона, продающей стороне необходимо сделать следующие шаги:

1. Определить ВРЕМЯ для завершения.
2. Принять решение по ТЕХНИКЕ завершения.
3. Произнести завершающую ФРАЗУ.

Определяя время для завершения, тебе нужно следить за своим клиентом. Не нужно объяснять тебе, что ты должен всеми силами создать значимость товара для клиента. Хотя иногда бывает, что некоторые клиенты хотят купить твой товар до того, как ты откроешь рот. (Я встречал парней, которые просто подходили к женщине, брали ее за руку и уводили ее из бара, не говоря ни слова. Потому что их значимость для этих женщин была изначально высока.) Если ты завершаешь сделку слишком рано (значимость не была создана и сопротивление не было преодолено), то ты потеряешь клиента. Если ты завершаешь слишком поздно, энтузиазм клиента исчезает, и ты снова не продашь. Общаясь с женщиной, следи за ее внутренним состоянием и не упускай возможность. Помни: завершение сделки – это ГЛАВНАЯ цель твоего общения с ней. Некоторые техники завершения сделок я приведу ниже, но у тебя ДОЛЖНА быть наготове какая-нибудь техника.

Что касается завершающей фазы, то она должна произноситься спокойным и уверенным тоном. Взятие телефона, также как и продажа товара, – это не тот момент, когда мычание и излишние извинения пойдут тебе на пользу. Основная причина, по которой клиенты говорят “Нет” – это страх перед принятием решения. Они часто отказываются, даже когда хотят купить твой товар. Поэтому, если клиент говорит “Нет”, тебе необходимо потратить больше времени на создание у него нужного состояния и применить новую технику завершения. Вот примеры техник, которыми следует пользоваться при взятии телефона:

1. Завершение на предложении.

Помоги своему клиенту увидеть себя, использующим твой товар. Разговаривай с ним так, словно он уже им владеет, и описывай все достоинства его применения: “Когда Вы воспользуетесь этими витаминами и травами, всего лишь через пару дней Вы почувствуете прилив энергии и здоровья”. Если переводить это на случай знакомства с женщиной, то завершающая фраза будет звучать так: “Представь, как мы можем посидеть с тобой в кафе, где нам будет очень УЮТНО и ВЕСЕЛО. Нам захочется проводить время ВМЕСТЕ снова и снова. Поэтому я НЕ собираюсь упускать этой возможности и предлагаю тебе пойти в кафе за углом прямо СЕЙЧАС. Пошли...”.

2. Прямолинейное завершение.

Отличается довольно большим риском отказа, в случае которого следует убеждать клиента в том, что его решение ошибочно. Пожалуй, наиболее очевидная и часто применяемая техника – прямолинейная формулировка условий сделки. Когда ты полностью уверен, что ты сделал все возможное, чтобы не вызвать сопротивления, и что ты способен удовлетворить нужды клиента, самое время для этой техники. Пример: “Для

того чтобы нам продолжить наше общение в другой раз, мне нужен твой номер телефона. Вот моя ручка...”.

3. Завершение на приглашении.

Если ты хочешь завершить сделку, тебе надо вербально побуждать клиента сделать покупку. Не жди, пока он скажет: “Я возьму это”. НЕ скажет! Создавай значимость, а затем приглашай совершить действие. Допустим, так: “Почему бы Вам не попробовать? Давайте. Уверен, Вам понравится...”.

4. Альтернативное завершение.

Чем больше альтернатив ты предлагаешь кому-либо, тем больше шанс того, что ты сумеешь завершить сделку. Например: “Наш грузовик приезжает в этот район дважды в неделю. Вы хотите, чтобы Вам привезли товар в среду или в пятницу?”. Или для знакомства с женщиной: “Я буду недалеко от твоего дома во вторник и в среду. В какой из дней ты бы предпочла посидеть со мной и поболтать за чашечкой кофе?”. Такая формулировка требует принятия решения, но НЕ предлагает на выбор отказ.

5. Завершение на лестнице положительных ответов.

Если ты знаком с творчеством Дейла Карнеги, то наверняка узнаешь эту технику. Она заключается в построении цепочки вопросов, на которые клиент со стопроцентной вероятностью дает положительные ответы. Тогда заключительный вопрос будет таким: “Вы хотите приобрести этот товар?”. В результате шансы успешной продажи значительно возрастают.

6. Завершение на бесплатном использовании.

Эта технику завершения иногда называют “Щеночным завершением“, в связи с тем, что один зоомагазин позволял своим клиентам брать на руки понравившихся им животных, а щенков – даже брать домой на неделю, делая, таким образом, более болезненным процесс расставания с ними. Техника позволяет покупателю собственноручно проверить качество товара. Обеспечь своим клиентам возможность подержать, попробовать, почувствовать, померить, включить твою продукцию, взять ее домой на неделю, тем самым, вынуждая его купить ее. Если при знакомстве ты можешь сделать так, чтобы женщина ОЩУТИЛА преимущества от общения с таким мужчиной, как ты, то не упускай такой возможности.

7. Завершение на факторе страха.

Это очень сильнодействующая техника, так как ты играешь на неуверенности людей, на их предрассудках и страхах. Людям нужны товары и услуги, которые минимизируют их риски и угрозы, как для собственного здоровья, так и для состояния их имущества. Пример: “Этот очиститель воды защитит Вас и Вашу семью от некоторых опасных форм бактерий в воде”. При общении с женщиной это может звучать так: “Видите, как Вы с трудом влезли в этот автобус. Если мы с Вами будем встречаться чуть раньше каждое утро, то я буду с радостью помогать Вам в него влезать и защищать Вас от толпы”.

8. Завершение на готовности.

Таким завершением ты проверяешь внутреннее состояние клиента. Также с его помощью ты можешь определить, находишься ли ты на правильном пути, придерживаясь своей тактики, или тебе нужно сменить курс. Положительной стороной этой техники является то, что она не заканчивает твою беседу с клиентом, а лишь сообщает тебе, в каком направлении двигаться. Например: “Вы понимаете, о чем я говорю?” или “Это то, что Вы хотели?” или “Вы видите, насколько это может быть Вам полезно?”. Знакомься с

женщиной, ты можешь в любой момент спросить ее, приятно ли ей с тобой общаться и почему, в каких местах она хотела бы побывать и т.д. Только не перебарщивай с такими вопросами – в основном, предложения должны исходить от тебя.

Но вернемся к нашим баранам. Общие рекомендации к тому, как вести себя в момент взятия телефона. Во-первых, брать телефон следует красиво. Вместо банальных фраз иногда стоит сказать “Семь магических цифр, пожалуйста” или “Было бы так приятно услышать твой чудный голос снова! Как я могу с тобой связаться?” или “Я хочу пригласить Вас на Вашу встречу со мной”. Во-вторых, никаких извиняющихся словосочетаний вроде “можно”, “не будешь ли ты против” или “как ты смотришь на то, чтобы...”. НЕ спрашивай ее о том, хочет ли она этого или нет. Веди себя так, словно она явно согласна. Например: “Потрясающе. Мы тут с тобой стоим и так приятно общаемся. Хотя оба опаздываем на работу, и лучше перенести наше общение на другое более удобное время. Итак, диктуй свой телефон. Я записываю...” В третьих, очень хорошо поможет перед тем, как брать у женщины телефон, сделать ей заманчивое предложение, от которого трудно отказаться. Например, так: “Как?! Ты не была в галерее Шилова? Надо это исправлять! Мы с тобой обязательно туда сходим. Давай мне свой телефон, я тебе позвоню, и мы совершим незабываемую экскурсию по картинам портретного жанра. Итак...” В-четвертых, не надо с остервенением давить на даму, если она отказывается давать свой номер телефона. Лучше просто сделать паузу, перевести тему в другое русло, поболтать еще минуты три, а потом снова повторить попытку. В-пятых, НИКОГДА НЕ СПРАШИВАЙ ЖЕНЩИНУ О ЧЕМ-ЛИБО (о телефоне, о свидании и т.д.). Вместо этого:

• Предлагай ей выбор из нескольких устраивающих ТЕБЯ вариантов.

• Не дай ей улизнуть и настаивай на своем.

• Делай так, чтобы она сама дала тебе желаемое.

Самое время рассказать тебе об отказах. Основные формы отказов следующие:

1. “Не могу, так как у меня есть парень”.
2. “Давайте лучше я запишу Ваш телефон”.
3. “Не могу, так как у меня нет телефона”.
4. “Конечно, вот мой телефон: 123-45-67”.
5. Другая форма отказа.

1. “Не могу, так как у меня есть парень”.

Когда женщина говорит о том, что у нее есть парень, то лучше всего не придавать этому значения. Восприми эту информацию, как вызов бороться за нее, как ее просьбу дать ей гарантии о том, что ваша с ней встреча останется конфиденциальной, как проверку на твою настойчивость и определенность. Итак, она говорит: “У меня есть парень”. Вот возможные варианты:

• “Прекрасно для меня это лишь призыв бороться за тебя еще больше. Ты не представляешь сколько приятных минут тебя ждет в общении со мной”.

• “У меня тоже. Давай их познакомим”.

• “Ну и что. Я буду лучше твоего парня. Я, например, сам свои носки стираю”.

• “Меня не интересует твой парень! Меня интересуешь ты!”.

2. “Давайте лучше я запишу Ваш телефон”.

Если она предлагает записать твой телефон, никогда, подчеркиваю, НИКОГДА не оставляй ей свой номер, НЕ взяв ее! Почему? Да, потому что в такой ситуации по статистике звонит одна женщина из ста. Какого черта тебе обречать себя на бессмысленную неопределенность и ожидания? Предлагаю следующие ответы на ее предложение:

- Ў “Я бы с радостью дал Вам свой номер, но знаю, что Вы мне не позвоните. Я не буду доставать Вас своими звонками. Я всего лишь позвоню Вам раз, чтобы мы могли ПРИЯТНО ПООБЩАТЬСЯ, как сейчас. Итак, диктуйте...”
- Ў “Думаю, что было бы нечестно, если у тебя будет возможность мне позвонить, а у меня тебе нет. Давай, чтобы было все по-честному, мы обменяемся телефонами, и первым позвонит тот, кто этого по-настоящему захочет?”
- Ў “Так не пойдет. Подумай, ты берешь инициативу в свои руки. Но я считаю, что в отношениях очень ВАЖНО, чтобы инициатива принадлежала мужчине. Для меня, как для мужчины, это имеет огромное значение. Поэтому, давай лучше я подумаю о том, как мы можем здорово пообщаться, куда мы можем пойти и как ЗАМЕЧАТЕЛЬНО провести время. Какой, ты говоришь, твой телефон?..”
- Ў “Ты хочешь со мной встретиться? Я бы с радостью дал тебе свой телефон, но так часто женщины соглашаются на это, но совершенно не отвечают за свои намерения встретиться и пообщаться снова. Обычно это все остается на словах. У меня это не просто слова. Я действительно позвоню тебе и предложу тебе потрясающее времяпрепровождение в недрах нашего города. Я записываю...”

3. “Не могу, так как у меня нет телефона”.

Когда женщина говорит, что у нее нет телефона, то путей обхода этого действительно мало. Такой отказ говорит о том, что ты ее совершенно не заинтересовал, и лучше всего в этой ситуации поболтать с ней еще какое-то время (возможно, если есть время, посидеть с ней в ближайшем кафе) и повторить попытку еще раз. Однако для того, чтобы все встало на свои места, делай такой женщине предложение встретиться в другое время и пойти куда-нибудь. Если на твое конкретное предложение она отвечает резким отказом, то лучше сразу переключайся на знакомство с другими женщинами. Если она соглашается, то договаривайся о встрече НЕДАЛЕКО от твоего дома – так ты не слишком расстроишься, если она не придет.

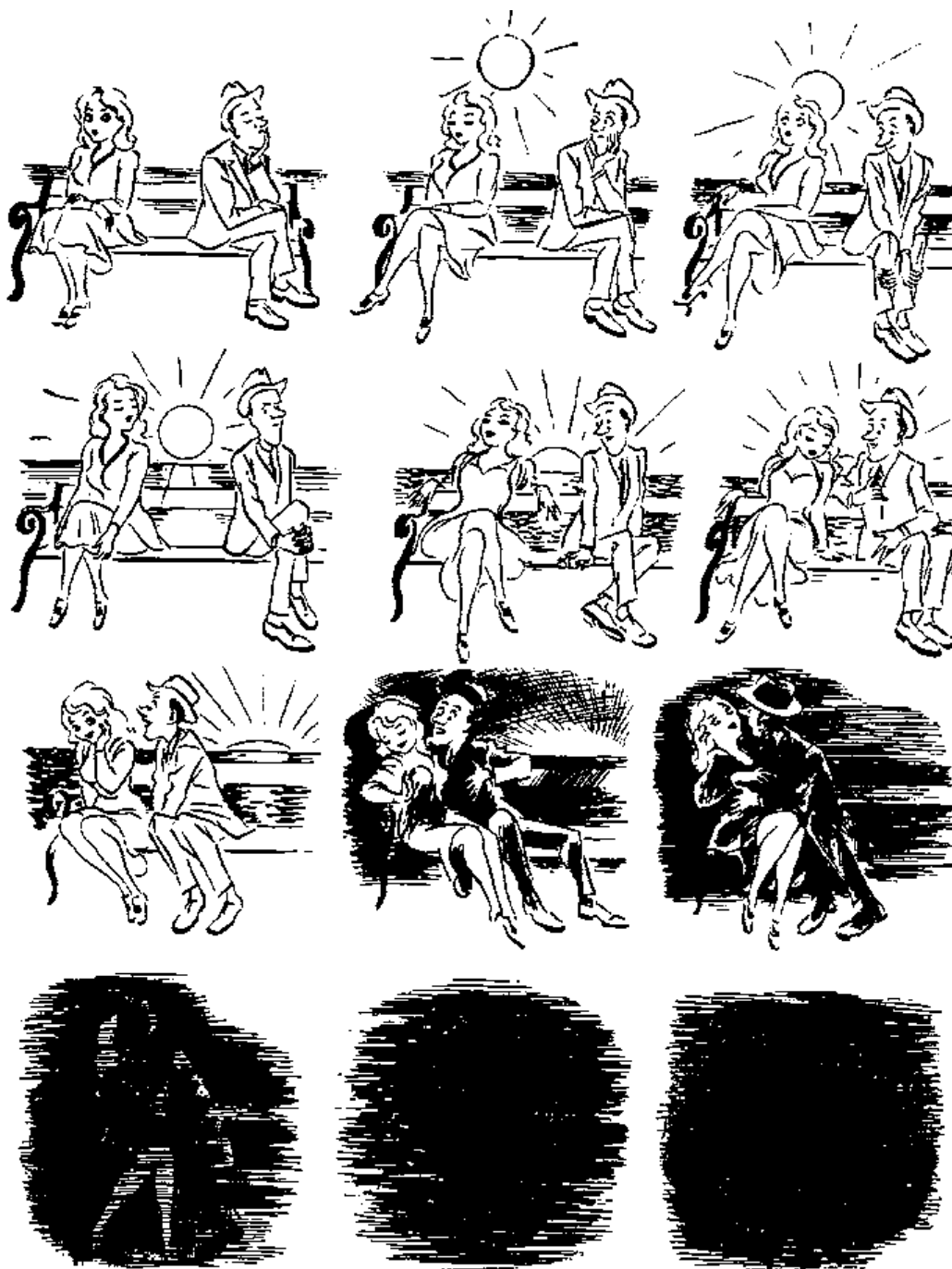
4. “Конечно, вот мой телефон: 123-45-67”.

Ложные телефоны, даваемые женщинами, в половине случаев распознаются или, как минимум, вызывают подозрение. Как правило, в них стоящие рядом цифры стоят достаточно близко и на цифровой шкале (т.е. вряд ли это будут сочетания 91 или 82). Для того чтобы проверить подлинность телефона, достаточно после того, как ты запишешь номер, пообщаться с женщиной на отвлеченную тему в течение лишней минуты, а потом попросить повторить номер снова под предлогом проверки правильности записи. Если номер придуман “на ходу”, повторить его женщина не сможет. В случае обмена номерами мобильных телефонов, ты можешь проверить “правильность” номера прямо на месте, позвонив ей, отойдя на несколько шагов.

Рекомендую тебе не затягивать разговоры с женщиной по телефону ДО того, как ты с ней переспал. Лучше общайся с ней с глазу на глаз. Говори, что все вещи, которые ее интересуют, ты расскажешь ей при встрече. Долгое общение по телефону всегда наполнено признаванием интересов, которое подразумевает рассмотрение партнерами друг друга в качестве кандидатур на серьезные отношения. Так вот, лучше возьми за правило: НЕ рассматривать женщину как кандидатуру на долгий роман прежде, чем Вы с ней переспали. Утром деньги, вечером стулья.

И напоследок маленький совет. Просто попробуй уверенно подходить к незнакомым женщинам и начинать разговор фразой: “У Вас есть домашний телефон?” Должен сказать, что результаты тебя приятно удивят. Ну, как? Загорелся? Так чего же ты сидишь? Бегом на улицу!

Часть 3 – Продолжение



3.1. Проверки

Испытание чужого терпения можно считать успешным, если оно лопнуло.
Борис Крутиер

Когда я только начинал изучать психологию взаимоотношений полов, я вдруг осознал, что **ЗАКОНЫ ОТНОШЕНИЙ С ЖЕНЩИНАМИ ЗАЧАСТУЮ ДИАМЕТРАЛЬНО ПРОТИВОПОЛОЖНЫ ЗАКОНАМ В ДРУГИХ СФЕРАХ ТВОЕЙ ЖИЗНИ.** Я хочу, чтобы ты задумался над следующим. Согласись, если твой лучший друг попросит тебя помочь ему и ты придешь ему на помощь, то, несомненно, его отношение к тебе станет лучше и ваша дружба с каждым таким эпизодом будет только крепнуть. К сожалению, в отношениях с женщинами дела обстоят совсем по-другому. Чем чаще ты им звонишь, тем реже они звонят тебе. Чем больше внимания ты уделяешь им, тем меньше внимания они уделяют тебе. Чем меньше ты играешь с ними, тем больше они играют с тобой. Чем лучше ты относишься к ним, тем хуже они относятся к тебе. Обратное также справедливо. В свое время я, наверное, так же, как и ты сейчас, задался вопросом: “Почему мир так устроен?”. Меньше, чем через год я нашел ответ, во многом благодаря моему другу, Борису.

Прежде, чем мы с тобой поговорим о том, что такое проверки, я задам тебе один вопрос: Если бы у тебя было ровно двадцать четыре часа на то, чтобы выяснить, является ли твой собеседник вруном или нет, и за истину ты получил бы немалое материальное вознаграждение, как бы ты это сделал? Держу пари, ты бы из кожи лез вон, чтобы создать ситуацию, в которой у этого человека возник неимоверный соблазн соврать. Таким образом ты бы проверил врун он или нет. А если бы тебе необходимо было проверить, насколько человек морально силен, уверен в себе и уважает себя, как бы ты повел себя? Уверен, ты бы стал своими высказываниями и поступками выказывать свое неуважение к нему. И по его реакции ты бы судил о его личности. Удивительно, но это в точности отражает поведение женщин с мужчинами на ранних стадиях отношений. Итак...

Проверка – своеобразное НЕОСОЗНАННОЕ мини-преступление женщин. Это неуважительное поведение женщины по отношению к мужчине в самом начале отношений с целью выяснить:

- Ў Будешь ли ты “глотать” ту чушь, которая льется из ее уст.
- Ў Насколько ты голоден, насколько ты жаден до ее внимания (помни, кто выглядит голодным, никогда не наестся).
- Ў Насколько она может контролировать тебя и ваши отношения.

Перечитай этот список еще раз, особенно последний пункт. Почему она тебя проверяет? Смотри: женщиной движет поиск силы, уверенности и определенности, а это отнюдь не те вещи, которые видны на первый взгляд. Ей нужны защита и безопасность, ей нужно почувствовать, что есть кто-то сильнее, чем она. Когда ты ставишь женщину на место, когда ты устанавливаешь правила и границы для нее, это дает ей знать, что с тобой она может расслабиться и чувствовать себя комфортно и безопасно. В такого мужчину она влюбится без памяти и с радостью отдастся ему. Если же она НЕ чувствует в мужчине силу, уверенность и определенность, она непременно запишет его в список друзей.

Но это глубинная причина проверок. Есть еще и поверхностная. Она заключается в том, что женщина ежедневно пытается сделать несколько тысяч дел. Разумеется, что встреча с мужчиной, которого она почти не знает, стоит в ее списке приоритетов далеко не на первом месте. Если мужчина проходит проверку – это означает, что он занял в списке приоритетов одно из первых мест, и, следовательно, заставил ее уважать его и его время. Проверки могут быть выражены в следующих формах:

1. По телефону.
2. Опоздания.
3. “Разведение” на деньги.
4. Недопуск к телу.

5. Вредность.
6. Другие.

1. Телефонная проверка.

Итак, ты набираешь номер ее телефона с благородным порывом осчастливить ее приглашением на свидание. Ниже я привожу самые обреченные на непрохождение проверки фразы молодых людей:

- Может, встретимся когда-нибудь?
- Давай, встретимся, если у тебя будет настроение.
- Ты хочешь со мной встретиться?

Никогда НЕ произноси эти фразы и им подобные, если ты хочешь оказаться с женщиной в постели. Главная ошибка – отсутствие конкретности в твоём предложении, попытка передать инициативу в ее руки, недемонстрация твоей определенности и уверенности. А вот пример правильной реплики:

- Я хочу с тобой встретиться. Предлагаю в субботу в 17:00 на площади Ленина.

Этой формулировкой ты снижаешь вероятность ее дальнейших проверок вдвое. Однако от них никто не застрахован. Поэтому ты элементарно можешь услышать примерно следующее:

- Я не уверена. В субботу подруга приведет ко мне купать слона в ванной. Поэтому, позвони мне в пятницу, и я скажу тебе, смогу ли я прийти.

Вот, что отвечаю я:

- Ты знаешь, я бы с радостью, но чертовски занят в другие дни. Исключение – суббота. Если тебя суббота не устраивает, то назови другой день на следующей неделе.

Но часто бывает, что даже на такое, от нее последует:

- Ну, я не знаю...

Это сигнал о ее неорганизованности. Будем организовывать:

- А кто знает? Уговаривать я не буду. Колхоз – дело добровольное. Телефон ты мне дала, чтобы мы позже встретились, верно? А значит, улица, фонарь, аптека в субботу в 17:00!

В крайнем случае (в случае полного отсутствия заинтересованности с ее стороны) советую оставить ей свой номер и предложить позвонить в тот момент, когда она сможет, а самому, тем временем, переключать внимание на других женщин.

2. Опоздания.

Со всеми моими мыслями и рекомендациями по поводу опозданий я познакомлю тебя чуть позже в главе “Первое свидание”.

3. “Разведение” на деньги.

Предпочитаема преимущественно стервозными женщинами. Ненавязчивое замечание о том, как она голодна, умирает от жажды, как она давно мечтала о том или ином товаре в магазине, какие красивые цветочки, игрушки, духи, бижутерия и т.д. встретились на вашем пути, как она хотела бы поехать в город N, – это есть проверка твоей податливости, щедрости, воспитанности воли и характера. Согласись, трудно отказать прекрасному созданию перекусить в кафе, особенно, если она тебе нравится и у тебя есть деньги. Только учти, что у таких барышень есть градация фаз в отношениях с мужчиной. Фазу от знакомства до поцелуя часто называют конфетно-букетной. Пройти ее не так просто. Необходимо зарекомендовать себя таким образом, чтобы подачки исходили ТОЛЬКО по твоей инициативе и с оптимальной частотой. Реагировать на ее капризы нужно так:

- Терпеть не могу этот ресторан. Меня воротит от индийской кухни.
- Пиво?! Мне будет неприятно общество девушки, от которой пахнет пивом.
- Посмотрим. Возможно, но не сейчас.
- Я тоже так думаю... В другой раз.

– А я мечтаю о культурной женщине без капризов. Люблю скромных людей.

Очень красивые женщины особенно наглы и бесцеремонны по уже известной тебе причине – они привыкли к тому, что мужчины засыпают их материальными благами. НЕ будь таким, как другие! Уважай себя! Это всего лишь женщина – твой текущий каприз. Помни: женщин много, а ты один!

4. Недопуск к телу (игра “Динамо” второй степени).

Я не знаю ни одного мужчины, который не натыкался на это. Возможные варианты этой проверки: месячные, “Отвяжись, нахал!”, “А не рано ли?”, “Я еще не готова”, “Куда ты спешишь?”, “Насилуют!!!” и т.п. В некоторых случаях дамы абсолютно правы. После бездарно проведенного тобой свидания ты всякими уговорами привел ее в квартиру, якобы, принципиально на чашку чая, поставил ужасную, по ее мнению, музыку, то есть платишь низкую цену за ее тело. Дело вовсе не в деньгах, но пойми ее – кроме тела ей практически нечего продавать! Поэтому, перечитывай первый раздел книги и впитывай в себя этот настрой с позиции силы и уверенности, настрой самца, защитника и инициатора, отвечающего за свои действия, и не забывай про прелюдию в сексе, и женщина тебе будет благодарна. Техника “Переубеждение”, о которой я расскажу ниже, также очень поможет. Кстати, используй в своей речи как можно больше слов сексуальной окраски – почувствуешь воодушевляющую разницу.

5. Вредность.

Это совокупное следствие всех твоих ошибок, непройденных проверок и ее дурного характера. Если ты замечаешь, что то чудное существо, с коим ты познакомился сравнительно недавно, превратилось в холодное, капризное, неприступное, скрытное, саркастическое, упрямое, злобное создание, но которое еще иногда приходит к тебе на свидания, знай же, тебе дается последний шанс заткнуть ей рот и поставить ее на место, не используя который, с вероятностью 99% ты услышишь от нее: “Ты очень милый, но давай, останемся друзьями”.

И уж поверь мне, из этого очень сложно выбраться. Поэтому всегда имей в виду, что бы у нее в жизни не случилось, каким бы ни было ее настроение, отвечать за него должен НЕ ТЫ. Вымещение своего настроения на других людях является индикатором неуважения к ним, особенно если человек не извиняется за это. Отслеживай такие вещи.

6. Другие проверки.

Выше я перечислил лишь основные виды проверок. На самом деле, их бесконечное множество. Среди них, например, можно выделить следующие ситуации:

1. Она говорит о сексе на первом свидании (проверка на сексуальный голод).
2. Она заставляет тебя долго ждать, когда ты за ней заезжаешь (проверка на силу).
3. Она начинает рассказывать о своих прошлых связях или о парнях, с которыми она сейчас встречается (проверка на определенность).
4. Она просит тебя об услуге ПРЕЖДЕ, чем вы хотя бы раз встретились (проверка на жажду внимания).
5. Она делает попытку взять с собой на свидание свою подругу или неожиданно ее приводит (проверка на силу).
6. И так далее в том же духе.

Я не останавливаюсь на таком виде проверок, как неприход на свидание без предупреждения, во-первых, потому что это является следствием непрохождения одной из вышеуказанных проверок, во-вторых, потому что дальнейшие отношения с женщиной, совершившей подобный поступок, на мой взгляд, бессмысленны.

3.2. Джентльменство

Загадка. Что такое: когда входит женщина – встает? Отгадка: джентльмен.
Виктор Шендерович

*Джентльмен – мужчина, который, пригласив девушку к себе
домой посмотреть гравюры, показывает ей гравюры.*
Эван Эсар

Все! Все! Все без исключения женщины обожают, когда мужчина показывает себя джентльменом! Особенно, если он делает это, как бы, неосознанно, на автомате. Эти вещи работают безотказно, и я перечислю тебе те из них, которые я с успехом использую со всеми женщинами, с которыми общаюсь:

- Ў **Открывай ей двери.** Я говорю о любых дверях: в метро, в магазинах, в кафе, в офисах, в квартирах, в автомобилях... всех, которые попадают на пути. Просто немного ускорь шаг, открой и поддержи дверь, пока твоя спутница не минует ее.
- Ў **Подавай ей руку.** Это следует делать практически в любой ситуации, когда есть хотя бы мизерная вероятность, что она может упасть или оказаться в опасности: при выходе из транспорта, при сходе с эскалатора, при спуске с горки, при движении по скользкому льду, переходя через широкое шоссе и т.д.
- Ў **Иди с внешней стороны тротуара.** По традициям прошлых веков мужчине предположительно следует идти ближе к проезжей части, чтобы женщина была в менее опасной ситуации. Самый осязаемый эффект на женщину окажет твой ответ на ее вопрос “Почему ты перестроился?”, если ты скажешь ей: “Я хочу, чтобы ты была в безопасности. Ты же знаешь, сколько сейчас сумасшедших водителей”.
- Ў **Следи за тем, чтобы она не замерзла.** Если ты видишь следы инея на ее губах, то советую тебе накинуть на нее свою куртку и, как можно, быстрее отправиться в теплое помещение, даже если это противоречит твоим планам. Очень мощный эффект производит вынутый из твоей сумки свитер, который ты заботливо одеваешь на нее, чтобы она не замерзла. Думаю, ты заметил, что женщины настолько сильно пекутся о своем внешнем виде, что часто одеваются не по погоде.
- Ў **Переноси ее через лужи.** Как правило, женская обувь гораздо более чувствительна к подобного рода препятствиям. Поэтому, если уж решил завести ее в непроходимую чащу, то старайся переносить ее через всевозможные скопления воды или грязи. Это хорошая преамбула к тому, чтобы начать прикасаться к ней намного больше.
- Ў **Переводи ее через улицу.** Ты заметил, что в основе джентльменства лежит обращение с женщинами, как с маленькими детьми. И это им безумно нравится, потому что они чувствуют себя комфортно и в безопасности. Кстати, ты обратил внимание на следующий положительный момент: переводя ее через улицу, ты непременно берешь ее за руку?
- Ў **Если у нее тяжелая ноша, помоги ей.** Скажи ей, что она очень грациозно изгибается, но все же будет лучше, если ты ей поможешь. У тебя действительно больше физических сил, чем у нее. Но дело не в этом. Дело в том, КАК она неосознанно отмечает для себя твою заботу.

Разумеется, это далеко не все возможные проявления рыцарства с твоей стороны. Используй свое творчество, чтобы придумать что-то свое. Поверь мне – это сильно приблизит ее к тебе. Ключевой момент – чтобы все подобные действия были ТВОЕЙ собственной ИНИЦИАТИВОЙ, а не результатами ее капризов. Не совершай ошибок большинства парней. Если она начинает ныть и капризничать, ставь ее на место. Постоянно держи в голове, что ОНА находится В ТВОЕЙ РЕАЛЬНОСТИ, а не ты в ее.

3.3. Крышесносы

– Это удивительно! Такой день нельзя спланировать!
– Ну, вообще-то можно, только для этого нужно ужасно много времени.
Из фильма “День сурка”

Ты должен быть узнаваемым, но диковинным.
Из фильма “9,5 недель”

Крышеснос – одно из фундаментальных понятий в общении и соблазнении женщин. Под крышесносом понимается поступок, совершаемый мужчиной для сближения с женщиной, для вторжения в ее личный мир. Это сюрприз, который погружает женщину в состояние транса, а, значит, позволяет тебе УСКОРИТЬ СОБЛАЗНЕНИЕ. Крышесносы бывают четырех видов:

1. Подарок.
2. Времяпрепровождение.
3. Неожиданность.
4. Стеб.

1. Подарок

Для того, чтобы твой подарок можно было причислить к крышесносам, он должен быть приятным, экстраординарным, неожиданным и уникальным. Это должна быть бомба, то, что женщина не получала ни от одного мужчины. Что я имею в виду? Давай, лучше на примерах:

- Ў Предлагаю отвести женщину в картинную галерею или другой подобный музей. Предварительно нужно купить в галерее либо несколько открыток, которые желательно подписать своим именем, либо какую-нибудь симпатичную миниатюру. После посещения галереи ты провожаешь женщину до дома и на прощание даришь ей сувенир на память. Она запомнит эту прогулку на долгое время.
- Ў Ты часто приезжаешь к твоей женщине домой с цветами? Если для тебя это в порядке вещей, то советую для разнообразия приехать к ней не с цветами, а с... плодом ананаса! Это очень приятно, оригинально и обеспечит вам вдвоем вкусное времяпрепровождение за столом. С тем же успехом подойдут и другие экзотические плоды, такие как манго, авокадо или кокос.
- Ў Думаешь, что подарить девушке на день рождения, 8 марта, Новый Год, 100-й день со дня знакомства? Предлагаю следующий вариант. Вначале купи зеркальце-раскладушку небольшого размера, желательно, в металлической оправе. Далее, всего за четверть минимального оклада закажите у гравера надпись по зеркалу. В итоге ты получишь великолепный подарок, который будет представлять собой складное зеркальце. Кроме своего отражения, девушка найдет в нем следующую надпись: “Милая Даша (Наташа, Марина), я долго искал подарок тебе на день рождения, но не нашел ничего прекраснее тебя самой”.
- Ў Если у тебя есть любительская видеокамера, то ты можешь на собственном энтузиазме снять очень эффектный сюжет, который потом подаришь своей подруге на кассете или на диске. Какой это может быть сюжет? Это может быть поздравление с праздником, где ты поешь песню собственного производства. Это может быть проведенная тобой экскурсия по какому-нибудь живописному месту, в завершении которой следует приглашение посетить это место в определенный день. Это может быть разыгранная вместе с твоими знакомыми сценка, которая имеет целью донести до женщины некое зашифрованное послание. А также ты можешь просто снять интересный иллюстрированный рассказ о себе. Поле для фантазии безгранично.

- ü Ты думал о том, чтобы подарить своей знакомой музыкальный подарок? Гораздо лучше компоновать песни на диске или кассете самостоятельно. Ты можешь записать ей ее любимые песни, мелодии, связанные с памятными для вас моментами, песни, создающие определенное настроение, и так далее. Как бы там ни было, женщине будет очень приятно, если в конце диска (кассеты) она обнаружит сюрприз – твое послание ей, наговоренное на диктофон. Это могут быть поздравления, твои собственные песни, стихотворения, метафоры, твои комментарии к песням на диске (кассете), твои рекомендации к прослушиванию. Например, я недавно в конце диска попросил свою женщину заглянуть в ее почтовый ящик, где ее ждало очередное послание.
- ü Все цветы, которые мы дарим женщинам, довольно-таки быстро вянут. Намного дольше ее взор будут радовать подаренные тобой цветы в горшках. Особенно хорошо смотрятся герберы и хризантемы. Но, если ты хочешь еще больше удивить свою знакомую, подари ей лимонное дерево. Маленькие ростки можно недорого купить во всех крупных цветочных магазинах. Метафорично призови свою подругу ухаживать за этим деревом, словно за вашими отношениями, защищать его от холода, регулярно поливать. Представляешь, как вам обоим будет приятно, когда вы увидите первые плоды. Между прочим, очень эффектно дарить женщинам братьев наших меньших. Я помню, в фильме “Не отступать и не сдаваться!” главный герой подарил своей подруге кролика, который на протяжении всего фильма напоминал ей о нем.
- ü Удивительно, насколько приятным и эффектным оказывается следующий незамысловатый подарок. В знаменательный день подари женщине большую коробку, в которой по принципу матрешки будет находиться много более маленьких коробок. Открывая одну коробку за другой, в самой маленькой коробочке она, наконец, найдет записку со следующими словами: “Лена (Маша, Марина, Наташа)! Самое ценное из того, что я мог тебе подарить – это мои чувства к тебе”. Подписаться не забудь.
- ü Я не знаю, где ты живешь, но уверен, ты сможешь найти место, где ты сможешь сажать и выращивать цветы. Причем много. Да, это должна быть клумба. Ты можешь использовать все место на твоём балконе или около дома для того, чтобы выложить имя твоей женщины из живых, выращенных тобой цветов. Для тебя это слишком трудозатратно? Тогда я предложу тебе такой вариант. Возьми обычную большую картонную коробку, заметно сократи ее высоту с помощью ножниц, затем наполни землей. Теперь тебе остается подготовить бумажный трафарет с надписью вроде “Лене (Наташе, Свете, Кате) от Михаила (Сергея, Александра, Владимира)” и засеять его овсом! Ты когда-нибудь видел, как прорастает овес? Нет? Это очень приятная светло-зеленая трава, похожая на газон. В комнатных условиях твоя надпись вырастет и будет готова к показу через неделю! Подумай, какой приятный сюрприз ждет твою подругу у тебя дома.
- ü Ты обращал внимание на то, что в голливудских фильмах главные герои дарят друг другу подарки или делают сюрпризы, которые приходятся как нельзя кстати. Обычно это происходит в конце фильма. То есть, по ходу фильма, мы как бы знакомимся с героями, с их личностями. А сюрприз, которым один из них приятно удивляет другого, невероятно подходит личности последнего, отвечает его мечтам и напоминает о тех, событиях, которые произошли с ним по ходу фильма. Лучше всего такие вещи получаются в импровизации. Но, если воображение тебе ничего не подсказывает, то вот, что я тебе предложу. Попроси женщину описать место ее мечты, в котором она бывала или хотела бы побывать, воображаемое или реальное. Запиши каждое ее слово. Если это место реально существует, то постарайся отыскать его описание и фотографии. Если у нее такого места нет, свози ее куда-нибудь на природу или в другой город, где действительно красиво, где

действительно захватывает дух. Затем сфотографируй это место. Далее идет самое интересное. Закажи у художника рисунок этого места по описанию или по фотографии. Подарив ей этот рисунок, ты сделаешь как раз тот сюрприз, который так любим американскими режиссерами.

- Ў Покупается Роза, обливается водой и засовывается в морозилку. Через 30 минут снова достаешь и обливаешь водой. Опять засовываешь в морозилку. Потом еще раз эту процедуру проделываешь – получается ледяная роза. Достаешь из морозилки и идешь на свидание. Естественно, крышеснос рассчитан на зимний сезон и минусовую температуру за бортом. Потом, правда, роза в тепле тает и вянет, но ничего – самый главный эффект при вручении. Потом можно просто сунуть ее в снег и оставить для потомков.

2. *Времяпрепровождение*

Под времяпрепровождением будем подразумевать насыщенное впечатлениями совместное участие в каких-либо отличных от будничной жизни мероприятиях. Перечислим несколько времяпрепровождений, чтобы тебе все стало ясно:

- Ў Часто ли ты танцуешь со своей женщиной? А часто ли ты делаешь это на открытом воздухе? Думаю, что нет. Предложи ей пойти в какое-нибудь красивое место на природе, желательно рядом с водой (в Москве идеальное место на станции метро “Фрунзенская”, причал у набережной между Парком Горького и нескучным садом, располагающийся под мостом). Возьми с собой плеер или маленький магнитофон с вашими любимыми романтическими песнями. Неожиданно включи музыку и пригласи свою спутницу на танец.
- Ў Ты наверняка знаешь о существовании недорогих плавающих свечек, которые в огромном количестве продаются в хозяйственных магазинах, например, “Ikea”. Менее чем за 5\$ ты можешь приобрести 100 штук подобных свечек. Помимо этого, в цветочных магазинах можно приобрести самые недорогие букеты роз или выторговать у продавца увядающие цветы за значительно меньшую цену. Собрав воедино купленные свечи и лепестки с купленных тобой роз, ты можешь удивительным образом поздравить свою подругу с вашим с ней общим праздником. Пригласи ее к себе домой, где после твоей предварительной подготовки она обнаружит волшебную дорожку, усыпанную лепестками роз, окаймленную линиями плавающих свечей и ведущую к твоему подарку или к постели.
- Ў Ты когда-нибудь присутствовал при чайной церемонии по китайским традициям? Нет? Это совершенно не обязательно, чтобы устроить подобную церемонию собственными силами. Полет твоей фантазии по необходимым атрибутам этой церемонии не ограничен ничем. Наверняка в твоём городе есть магазин недорогих сувениров, среди которых немало китайских товаров (например, павильон “Китайские товары” в московском ВВЦ). Купи все, что, по твоему мнению, пригодится для совместного чаепития. Это могут быть: рис, мясо, экзотические виды чая, китайские палочки, благовония, чайники, ступки, свечи, декорированные на восточный мотив, спокойная восточная музыка и так далее. В стоимость всех этих товаров входят бесценные советы продавцов по их применению, о коих не забудь спросить.
- Ў Ты хочешь увековечить сногшибательные моменты ваших отношений с женщиной? Да? Тогда фотографии подойдут для этого, как нельзя, лучше. А если вы с вашей подругой хотите выглядеть на каждом снимке по-разному и оригинально, то нет ничего прекраснее и экзотичнее, чем фотографирование в магазинах одежды. Для этого вам нужно пойти в такой магазин, захватив с собой фотоаппарат. Выберите наиболее понравившиеся вам элементы одежды, не ограничивая себя в количестве. Зайдите вдвоем в мерительную кабинку. Примеряя

на себе всевозможные наряды, делайте снимки наиболее понравившихся вам образов, направляя объектив на зеркало в кабинке. Впечатления и воспоминания, которых хватит на всю жизнь, обеспечены вам обоим.

- ü Есть три вещи, которые не оставят равнодушной ни одну женщину: цветы, бриллианты и массаж. Совсем не сложно овладеть искусством массажа, благо книг на эту тематику на прилавках магазинов лежит много. Изучив технику массажа в общих чертах, сделай своей женщине предложение прийти к тебе домой на массажный сеанс. Предварительно оформи свою комнату свечами и благовониями. Приготовь массажное масло по следующему рецепту: добавь в обычный крем для тела пару капель какого-нибудь приятного эфирного масла, например, иланг-иланга, пачули или розмарина. Основные рекомендации: импровизируй, не упускай ни единой частички ее тела, не нажимай на позвоночник, не торопись с сексом – потом это окупится сполна. Если ты предварительно завяжешь ей глаза, ты создашь таинственную атмосферу и позволишь ей сконцентрироваться преимущественно на телесных ощущениях, что немаловажно.
- ü Одним из самых эффективных крышесносов в плане духовного и физического сближения является поездка за город. И неважно, с какой целью. Пусть это будет экскурсия в близлежащий город. Или поход. Или пикник. Или сбор грибов. Или рыбная ловля. Катание на лошадях, на лодках или на лыжах еще больше усиливают эффект. Если ты проведешь со своей знакомой целый день на открытом воздухе, где вы будете вместе заниматься каким-то делом, доставляющим вам множество положительных ощущений, то один этот день способен сблизить вас больше, чем что угодно другое в этом мире.
- ü Если женщина не слишком сильно боится высоты, подвигни ее прыгнуть вместе с тобой с парашютом. Но, чтобы легче было обойти ее страх, не говори ей, куда вы идете до самого прибытия на аэродром. Так у нее будет меньше шансов “улизнуть”. Поверь, ощущения порадуют вас обоих, причем, не только те, что вы будете чувствовать в воздухе, но и те, что будут сопровождать вас после прыжка.
- ü Наверняка в твоём городе есть свой картинг-клуб. Без лишних пояснений приводи женщину в такое место и устраивай ей езду на картингах. Если ты никогда не подходил близко к таким машинам, то ты будешь удивлен, насколько несложно вам с твоей спутницей дастся управление, и насколько яркие и запоминающиеся ощущения вы испытаете.
- ü Меня всегда удивляло, насколько у женщин загораются глаза, когда они видят мужчину, занятого приготовлением пищи. Мужчины не так часто преуспевают в этом, но к нашему с тобой счастью на полках книжных магазинов стоит множество книг на кулинарную тематику. Советую тебе приобрести одну из таких книг, выбрать нестандартное блюдо и закупить все необходимые продукты. Обязательно выучи рецепт наизусть. Можешь даже прорепетировать процесс готовки. Для чего? Для того чтобы ты мог исполнить свой главный номер – приготовление этого блюда у себя дома в присутствии женщины. Ты поразишься, с каким интересом, энтузиазмом и восхищением твоя подруга будет наблюдать за тобой возле плиты. Твой рейтинг в ее глазах взлетит до небес. Лично мне в этой ситуации больше всего нравится то, что продукты прекрасно подходят для предварительных сексуальных игр на кухне.
- ü Один из довольно простых крышесносов является катание на лыжах по главной реке твоего города. Разумеется, когда река покрывается льдом.

3. Неожданность

Неожданность – это кратковременное событие в жизни женщины, подстроенное мужчиной с целью ее приятно удивить. Что же можно сюда отнести? Слушай:

- ü Простейшим крышесносом является встреча со знакомой женщиной в месте, где она совсем не ожидает тебя увидеть. Ты можешь в соответствии с ее расписанием дня встретить ее на станции метро, через которую лежит ее путь, навестить ее в институте или на работе. Можно также приехать к ней в гости, но предварительно нужно объяснить, что из-за огромного объема работы никакой возможности ее навестить у тебя нет. Учти, что применять сей крышеснос стоит, только если ты интересен женщине, и вы с ней хоть немного успели узнать друг друга. Цветы в твоих руках удваивают эффект.
- ü Записку можно передать твоей подруге через кого-то из ее сотрудников на работе. Можно также написать пламенное послание вечером на доске в аудитории института в соответствии с ее расписанием. Желательно, чтобы твое сообщение было в стихотворной форме.
- ü Ты только что познакомился с женщиной? Думаешь, когда ей позвонить? А зачем, вообще, ей звонить? Бери телефонный справочник. Узнавай ее адрес. И приезжай к ней домой. Желательно с приятным сюрпризом. Например, с цветами. А если ты знаешь, что она живет в квартире одна, тогда с тортом и бутылкой вина. Обычно реакция очень положительная.
- ü Ты думал о том, каким сюрпризом удивить твою подругу на Новый Год? Предлагаю тебе следующий экзотический способ. Купи в цветочном магазине какой-нибудь заморский цветок в горшке; на худой конец, фикус или пальма подойдут. Приезжай в подъезд ее дома, предварительно взяв с собой сандалии, шорты, майку и панаму, желательно яркой пляжной расцветки. Советую также предварительно посетить солярий. Прямо в подъезде переодевайся в свой летний костюм и иди к ней в гости. Оставив зимнюю одежду недалеко от ее входной двери, звони ей в дверь, чтобы преподнести в подарок прекрасный тропический цветок.
- ü Когда вы с твоей спутницей прогуливаетесь по торговому центру, отойди на минутку и за некоторую условную сумму попроси передать сообщение для своей единственной и неповторимой по громкой связи. Обычно во всех крупных центрах есть служба для помощи потерявшимся людям. Вот ей и воспользуйся. Если женщина давно ждет от тебя теплых слов, то лучшего момента для признания не найти. Уверяю, эффект превзойдет все ожидания.
- ü Ты думаешь о том, как пригласить женщину к себе домой? Разумеется, ты можешь пригласить ее на прогулку, а затем позвать ее к себе на просмотр видеофильма или на совместные кулинарные эксперименты. Однако гораздо оригинальнее и эффективнее будет использовать бланк приглашения, который можно купить в любом крупном книжном магазине. Напиши красивый пригласительный текст, например: “Милая Лена, приглашаю тебя на праздничный ужин, посвященный десятому дню со дня нашего знакомства. Если ты хочешь отведать заморские кушанья, приезжай в 19:00 по адресу...” Потом подложи ей это приглашение в сумочку или брось в ее почтовый ящик и посмотри, что будет.
- ü Когда ты сидишь рядом со знакомой или незнакомой женщиной в кафе, ей будет очень приятно, если ты сделаешь розу из салфетки и подаришь ей ее. О том, как делаются розы из салфеток, ты можешь прочесть в Приложении 1.
- ü Если ты проводишь со своей женщиной совместный вечер в домашних условиях, то для того, чтобы она выглядела более шикарно, ты можешь взять маркер и нарисовать на ее шее ожерелье. Советую заранее тщательно продумать эскиз ожерелья, чтобы оно действительно смотрелось красиво. Также обязательно предусмотреть процесс смывания твоего рисунка и успокой женщину на этот счет.
- ü Подходишь с женщиной к цветочному ларьку. Она наверняка подумает, что ты будешь ей цветы покупать. Но ты расстраиваешь ее фразой: “Слушай, у моей знакомой день рождения, помоги выбрать цветок на твой вкус и цвет”. Она, как

правило, выбирает тот цветок, который ей больше всего нравится. Покупаешь и... отдаешь ей.

- Ў Росс Джеффрис предложил следующий ниже крышеснос для знакомства с понравившимися тебе продавщицами или официантками. Хотя он также очень приятно удивит и твою давнюю знакомую. Итак: “Выясни, когда твоя официантка или продавщица сменяется. Купи красивый букет, хорошо упакованный, с ленточками и т.д. Не покупай дюжину красных роз, это слишком накладно. В букет вставь записку: “Лене (Наташе, Свете, Ире) от тайного поклонника”. Затем попроси своего приятеля принести букет перед тем, как она будет сменяться на работе. Если у тебя нет такого приятеля, попытайся обратиться к прохожим или пацанам. Обычно людям нравится помогать другим в вопросах любви. Круто, не так ли? Подожди несколько дней, перед тем как ты вновь пойдешь к этой сопротивляющейся штучке. Сделай себе майку с надписью: “Я твой тайный поклонник”. Закрой надпись рубашкой или пиджаком, а затем подойди к концу смены твоей сладенькой ягодки. Вальсируя, подкати к ней, положи руку ей на плечо, а затем открой надпись на майке. Вот это произведет впечатление. Оказывается, ты умный, непохожий на других, уникальный и идешь на все эти хлопоты ради нее. (Никогда не говори ей, что майку с этой надписью ты собираешься использовать еще много раз.)” Однако если для тебя окажется затруднительным сделать надпись на футболке, то ты можешь воспользоваться обычным бэджиком, кои продаются в канцелярских магазинах, и написать “Я твой тайный поклонник” на нем. Не забудь затем повесить его себе на одежду.

4. Стеб

Стеб – это яркое проявление саркастичного подхода, описанного в одноименной главе. Стеб представляет собой легкую издевку, насмешку над женщиной с целью повышения своей доминантности в твоих с ней отношениях. Чаще применяется с избалованными женщинами, или в ситуации, когда она провинилась и даже невербально демонстрирует желание быть наказанной. Примеры:

- Ў Самое простое, что можно сделать знойным летом - это неожиданно облить девушку водой. А как облить? Можно сверху из бутылочки, а можно... хм... просто столкнуть ее в фонтан и прыгнуть следом. Какие эмоции обуревают ее в этот момент – не передать!
- Ў У себя дома, куда ты пригласил девушку, с которой еще не спал, можно проделать следующее. Сначала говоришь ей: “А сейчас я кое-что сделаю, что ТЕБЕ ПОНРАВИТСЯ (невербальное сообщение: “Сейчас будем с тобой заниматься любовью”)). Спокойно встаешь, достаешь презерватив, смотришь в глаза взглядом “ГОТОВЬСЯ...”. Медленно открываешь его... И... НАДУВАЕШЬ!!! В ее новом состоянии ведешь ее в ванную, ничего не объясняя... Подносишь надутый презерватив под струю горячей воды... На все вопросы отвечай: “Сейчас я сделаю то, что ты запомнишь на всю жизнь / Я же говорю, тебе это понравится” (невербальное сообщение: “Будем заниматься сексом”)... Через минуту убираешь презерватив его из под струи, идешь с девушкой на балкон и выпускаешь шарик в окно. Так как воздух в нем теплый, а на улице холодно, он летит вверх... Уточнение: лучше делать это зимой...
- Ў Купи розу или другой цветок, и при встрече со словами: “Этот цветок выглядит блекло по сравнению с тобой” и подари другой проходящей женщина. Если твоя спутница ведет себя хорошо, можешь подарить ей более солидный букет позднее в этот же вечер.
- Ў В конце первого свидания провожаешь женщину домой, а затем, когда начинаете прощаться, говоришь: “Давай поспорим, что я смогу поцеловать тебя без помощи губ?”. Она, естественно, спрашивает: “А как это??” Ты отвечаешь: “Если я скажу,

будет неинтересно! Ну что, спорим?”. Она наверняка согласится, если ты ей нравишься. Ты говоришь: “Закрой глаза”. Она закрывает. И ты просто целуешь ее в губы, потом говоришь: “Я проиграл”. Прощаешься и уходишь.

- ü Когда ты сидишь с женщиной в кафе, очень уместно предложить ей поиграть в одну игру. Будет гораздо лучше, если ты сможешь вовлечь ее в эту игру невербально. Впрочем, вербально тоже можно. А суть игры проста, как две копейки: ты предлагаешь некоторое действие, а она его за тобой повторяет. Примеры таких действий могут быть очень разнообразными: смахнуть соринку, подвинуть ложку, поправить волосы, сменить позу, щелкнуть пальцами и т.д. В середине этой игры тебе нужно сделать вид, что ты пьешь из бокала (на самом деле, ты просто набираешь напиток в рот). Ближе к концу игры неплохо сделать одну затяжку сигареты (опять же, тебе несложно будет сделать это, сохраняя напиток во рту). В завершение игры ты делаешь то, что она будет не в силах повторить: выплевываешь жидкость, которую ты все это время держал во рту.
- ü Опять же, с женщиной в кафе или дома за столом нужно максимально создать интригу вокруг того сюрприза, который ты собираешься сделать для нее. Однако получить этот сюрприз можно только, закрыв глаза, о чем ты ее не преминешь попросить. Традиционно после закрытия глаз нужно открыть рот. А в рот ей попадет немного кетчупа или горчицы, который ты выжмешь из тюбика.
- ü Поздоровавшись или попрощавшись с женщиной за руку, можно положить ей в руку игрушечного паука. Когда ты увидишь ее реакцию, ты поймешь, что в твоей копилке появилась отличная история, которую можно будет рассказывать внукам.
- ü Пригласи женщину на танец под специально смикшированную тобой музыку. Представлять собой эта музыка будет медленную романтическую мелодию, резко переходящую в забойные композиции в стиле Heavy Metal. Самое главное – в момент, когда зазвучит “тяжелая”, освободиться от объятий девушки, начать скакать по комнате, страстно подпевая и мотая головой. Неповторимые ощущения!

Как ты, наверное, заметил, разделение крышесносов на виды во многом условно и размыто, однако в этом разделении есть еще один смысл. Помнишь, я рассказывал тебе о концепции тройного мозга? Так вот, у женщины существуют эмоциональные и инстинктивные потребности и для того, чтобы отношения с ней развивались наиболее успешно, тебе желательно удовлетворять и те, и другие. Причем, как правило, чем больше ты удовлетворяешь эмоциональную составляющую мышления женщины, тем меньше удовлетворена инстинктивная, и наоборот. И эти четыре вида крышесносов представляют собой 4 уровня. На первом уровне (Подарок) ты максимально воздействуешь на эмоциональный мозг женщины, однако практически не оказываешь влияния на инстинктивный. Иными словами, женщина будет очень впечатлена и вдохновлена необычным подарком со стороны мужчины, но этот подарок совсем не вызовет у нее влечения. На другом конце шкалы находится четвертый уровень (Стеб). Такой крышеснос может сильно завести женщину, сделать мужчину, который подшучивает над ней, сексуально привлекательным. Однако в эмоциональном отношении женщина может чувствовать себя очень некомфортно, и, если до этого не была установлена атмосфера доверия, закрыться и занять оборонительную позицию. Второй и третий уровни (Неожиданность и Времяпрепровождение) занимают соответствующие промежуточные места на шкале эмоционально-сексуальной привлекательности. Поэтому, делая крышеснос для женщины, всегда думай о том, как в действительности она к тебе относится. Если она не считает тебя привлекательным мужчиной, то нет смысла дарить ей подарок или совершать неожиданный поступок. Обратное также справедливо: если ты очень нравишься женщине сексуально, но ей не хватает теплоты в отношениях, то

совместный ужин при свечах может быть куда более весомым сближающим элементом, нежели веселый розыгрыш или прыжок с парашютом.

3.4. Первое свидание

Зеркало – примитивный прибор, с помощью которого женщина опаздывает на свидание.

Автор неизвестен

Пожалуй, самыми распространенными вопросами, которые мне задают ученики, являются вопросы: “О чем говорить с женщиной при знакомстве?” и “Как вести себя на первом свидании?”. Ответы на оба вышеуказанных вопроса тесно переплетаются друг с другом, ибо разговор с женщиной в момент знакомства и беседы с ней на первом свидании имеют общую цель – зарекомендовать себя максимально привлекательным мужчиной, заинтриговать и повысить заинтересованность в новых встречах. Первая после знакомства встреча может сразу принести мужчине успех, а может и оттянуть во времени момент овладения женщиной, в зависимости от того, как он себя поведет. И, разумеется, для достижения нужного результата трудиться надо преимущественно языком. Я имею в виду речь, а ты что подумал?

Итак, первое свидание. Допустим, у тебя уже есть номер ее телефона, и ты своей настойчивостью убедил ее в том, что встретиться с тобой в назначенном месте – лучшее времяпрепровождение, нежели прогулка с подругами или перечитывание любимой книги. Теперь о предварительной подготовке. Нужно ли специально готовиться к первой встрече? Я бы посоветовал четко определить те места, которые ты собираешься посетить с твоей новой знакомой, разумеется, согласно твоим финансовым возможностям. Новичкам я бы также порекомендовал прикинуть план действий, то есть, решить, к какой конечной цели ты хочешь в этот день прийти и каким путем. А нужно ли покупать цветок? Мой опыт подсказывает, что особой разницы, от того, подаришь ты цветок на первой встрече или нет, в ее отношении к тебе не будет. Другое дело, если ты ей понравишься, то он сыграет свою немаловажную роль второго плана после окончания свидания (в течение нескольких дней он будет напоминать ей о тебе). Впрочем, не меньший эффект (а, может, даже и больший) будет от обыкновенной открытки с несколькими теплыми словами, подаренной ей при встрече с просьбой о прочтении после расставания.

Куда пойти? Желательно не отправляться в многокилометровый поход от места встречи, а пойти куда-нибудь недалеко, где вы будете иметь возможность поговорить в спокойной обстановке. При этом помни, что голодная и холодная женщина – не лучший собеседник. А вот те места, которые по своим тратам будут соответствовать “впуклости” кошелька современного молодого человека, будь то студент или президент, и будут универсальны в любой точке нашей необъятной страны:

- парки;
- недорогие кафе;
- музеи и галереи;
- выставки;
- оранжереи и сады;
- театры и кинотеатры;
- консерватории и концертные залы;
- зоопарки и дельфинарии;
- магазины игрушек или универмаги;
- всевозможные шоу;
- общественный транспорт;
- квартиры;
- много чего еще...

Но помни, что чем необычнее и оригинальнее будут выбранные тобой места и мероприятия, тем лучше будут ее впечатления о тебе и тем дольше она будет помнить столь приятные часы, проведенные с тобой.

Перейдем к самому свиданию. Для того чтобы оно состоялось, тебе надо на него ПРИЙТИ! Я также не советую тебе опаздывать, так как это может привести к тому, что она придаст этому факту значение вселенских масштабов, и, как следствие, все свидание будет испорчено. А как ты думаешь, опоздает ли она? Скорее всего, да. И, скорее всего, не на много, а именно, минут на 5-8. Это удивительно, но большинство женщин, чрезвычайно негативно и возмущенно реагируя на мужские опоздания, свои опоздания считают правилом нормального тона (хотя в среднем дела и работа отнимают у современного мужчины примерно в полтора раза больше времени, чем у женщины). Так как же все-таки реагировать на ее опоздание? Здесь существует две предсказуемых формы твоего поведения: не обратить внимания или отчитать ее. Если ее опоздание укладывается в 2-3 минуты после назначенного времени, то советую не обращать на него внимания. Если она приезжает через 5 или более минут, то в этой ситуации следует спокойным уверенным голосом произнести примерно следующее:

– Какова причина твоего опоздания?

– Моя кошка рожала и мне нужно было принять роды.

– Хорошо. Но свободного времени у меня не так много и я хочу, чтобы ты уважала меня и мое время. Я хочу попросить тебя НЕ опаздывать на встречу в следующий раз. Договорились?..

После произнесения этой фразы, можно быть уверенным, что в следующий раз она придет до того, как твои веки отяжелеют и твое сознание забудется крепким сном.

Итак, вы встретились и отделились от шума и суеты бурной городской жизни. Самое время начать “набирать очки” в беседе с твоей спутницей. О чем говорить? Делай ей комплименты, говори о красоте, о ветре, о любви, о море, о жизни, о славе, о психологии, о литературе, о живописи, о погоде, о романтике, о безумстве, о вдохновении, о будущем, о детстве, о солнечных лучах, о деревьях, о личных ценностях, о дружбе, о свободе, о ласке, о личности, о домашнем убранстве, о еде, об улыбках, о сборе грибов, о путешествиях, о ночных прогулках, о хобби, о садоводстве, о медитации, о танцах, о музыке, о своем городе... Если у тебе еще не закружилась голова от разнообразия возможных тем, то я в очередной раз повторю одно простое правило: “Не важно, ЧТО ты говоришь, важно, КАК ты говоришь!” Разумеется, темы, интересующие левое полушарие мозга, такие как ракетная техника, компьютерные игры и технологии, внутреннее устройство болида формулы-1 и т.п. не добавят тебе много очков. А в остальном – открытое пространство для фантазирования. Важно показать себя разносторонним и интересным человеком. Для этого совершенно не обязательно много знать, а достаточно регулярно переводить разговор в нужное тебе русло и говорить все, что тебе известно и даже больше. А теперь вернемся к вышеупомянутому правилу. Оно подразумевает тот факт, что женщины гораздо больше, чем мужчины привыкли общаться на языке взглядов, мимики, жестов и интонации. Поэтому крайне важно, чтобы во время разговора ты держался спокойно, уверенно, раскованно и дружелюбно, словно ты знаешь свою новую собеседницу всю жизнь. Держи в голове конечную цель твоего свидания и не напрямую передавай ей главное сообщение на языке жестов, взглядов, интонации. Например, если ты хочешь ее поцеловать и поласкать, возьми ее руку, скажи ей какие у нее красивые пальцы и ногти, устреми взгляд на ее губы, затем, спустя небольшую паузу, коснись ее волос своими губами и носом, вдохни воздух и восхитись благоуханием и дурманящим ароматом ее блистающего каскада, и тут же, не медля, проникни своими пальцами сквозь ее локоны, а потом, не убирая руку, прикоснись своими губами к ее губам. Это не методическое пособие по технике поцелуя, а наметки к тому, как правильно неоткрыто сообщать даме о твоих намерениях. Если ты все делаешь правильно, спокойно, уверенно и ласково, то твой посыл непременно дойдет до ее подсознания, а против таких сигналов у

нее защиты нет. Кстати, возьми себе за правило: если что-то в женщине тебе искренне нравится, обязательно ей об этом скажи.

Самое время объяснить тебе, что на первом свидании физические контакты с женщиной просто НЕОБХОДИМЫ. Это обязательно должны быть поцелуи, скорее, тебе надо прикасаться к волосам, щекам, шее, бедрам, брать за руку, обнимать за талию, за плечи, подавать руку при выходе и входе в общественный транспорт, целовать руки, носить на руках по ступенькам или через лужи, приглашать на танцы (необязательно под музыку). Если ты не будешь целовать ее на прощание, то обязательно обними ее после встречи, крепко, чувственно, внезапно. Прикасаясь к ней и обнимая ее, произноси как можно больше приятных, комплиментарных, ласкающих и возбуждающих слов. Таким поведением ты провоцируешь женское возбуждение, которое сообщает ей, что ты сексуально привлекательный мужчина.

Пара слов о провождении. Вначале хочется отметить тот факт, что все твои благородные жесты на первом свидании она будет ждать от тебя и в будущем. С моей точки зрения, вопрос о том, провожать или нет, целиком и полностью упирается во время расставания и место ее проживания. Однако, если ты ее не провожаешь, советую тебе сделать короткий звонок, чтобы узнать, как она добралась до дома.

Когда целовать? На первом свидании или на последующих? На мой взгляд, не имеет решающего значения, какой момент ты выберешь для первого поцелуя, но если он не состоялся в первые 3 свидания, значит, дело твое – труба. Мой друг, Борис, выделяет 4 режима проведения первого свидания: “Slow”, “Normal”, “Blitzkrieg”, “Super Blitzkrieg”. Как нетрудно догадаться из названий, они различаются скоростью наступления момента первого поцелуя. Режим “Slow” подразумевает первый поцелуй не раньше конца второго свидания, “Normal” – конец первого или начало второго, “Blitzkrieg” – середина первого, “Super Blitzkrieg” – знакомство или начало первого свидания. Каждый из этих режимов имеет свои плюсы и минусы. Для развития долгих и перспективных отношений, как нельзя, лучше подходят режимы “Slow” и “Normal”, а для ярких, но кратковременных связей – два оставшихся. Еще хотелось бы добавить, что для первого поцелуя я рекомендую выбирать спокойную, уединенную, тихую и теплую обстановку. И не надо с остервенением и зверством набрасываться на женщину, достаточно просто нежно прикоснуться своими губами к ее. Как определить, хочет ли дама, чтобы ты ее поцеловал или нет? Нет ничего проще! Слегка проведи рукой по ее волосам и посмотри на ее реакцию. Если она не демонстрирует ни капли сопротивления, значит, ты можешь безошибочно считать, что она ждет твоего поцелуя.

О чем же я еще забыл упомянуть. Ах, да! Я забыл дать тебе жизненно важный совет: СОЗДАВАЙ НОВЫЕ ВОСПОМИНАНИЯ, А НЕ ЗАМЕЩАЙ СТАРЫЕ! Это лучший совет о поведении на свидании, который я могу дать кому-либо. Для того чтобы сделать свидание захватывающим и запоминающимся, совершай 90% своих действий в настоящем времени.

Нет ничего проще, чем попасть в “ловушку разговора” на свидании – когда вы двое сидите и погрязаете во все более и более задушевной беседе. “Разговорные свидания” могут выйти из-под контроля и стать едва уловимыми уничтожителями страсти, особенно, если ты не имеешь обыкновения со стороны наблюдать за всей ситуацией в целом. Прежде, чем ты осознаешь произошедшее, ты выложишь ей все о наставлениях твоего отца, когда ты был ребенком, или о твоем хроническом геморрое, который любит обостряться весной. Остановись! Как говорит один телеведущий, “... хватит, уже СЛИШКОМ МНОГО информации!”

Для того чтобы заинтересовать ее, как партнер для всего, чего ты пожелаешь, ты должен раскрываться МЕДЛЕННО – капля за каплей – по мере того, как ты будешь узнавать ее. Подумай о свидании во вдохновенном, таинственном, как будто, танцующем стиле – это то, что заставит ее постоянно ждать, когда спадет следующая завеса твоей тайны. Это то, о чем она МЕЧТАЛА всю свою жизнь. Почему? Потому что все, что

следует от тебя (включая секс), она воспринимает, как некий деликатес, о котором она уже вдоволь успела погрезить.

Так что ставь приоритет **ДЕЙСТВИЯ** значительно выше бесконечного “трещания” языком. Оставайся активным на свидании (это не должно быть похоже на участие в экстремальном спортивном состязании, скорее, на посещение рынка) таким образом, чтобы **СОЗДАВАТЬ** воспоминания, а **НЕ ДЕЛИТЬСЯ** ими. Концентрируйся на переживании таких событий вместе с ней, о которых вы с удовольствием вспомните когда-нибудь в будущем, вместо того, чтобы проводить время за сеансами любительской психотерапии в близлежащем баре. Беседа очень важна в любых новых отношениях и является удобным транспортным средством на дороге в постель, но ты должен предоставить ей **ПРИЧИНУ** захотеть узнать о тебе **ПРЕЖДЕ**, чем ты сам откроешь ей душу. Никогда не забывай о важности таинственного танца!

И потом. Всегда делай разницу между тем, чтобы выслушать женщину и тем, чтобы обсуждать с ней ее проблемы. Это **ОГРОМНАЯ** разница. Войди в ее ассоциативную память, как источник положительных эмоций. Это означает, что **НЕ НУЖНО ВЕСТИ СЕБЯ, КАК ЕЕ ПСИХОТЕРАПЕВТ ИЛИ ПОДРУЖКА!** Помни правило: когда ты активно и подробно обсуждаешь проблему женщины с ней, **ТЫ САМ СТАНОВИШЬСЯ ЕЕ ПРОБЛЕМОЙ.**

Сейчас ты почти закончил прочтение главы о первом свидании и тебя ждет мое заключительное напутствие, открывающее врата в насыщенную романами жизнь, в океан нераскрытых страстей, в мир неисполненных желаний. Неважно, запомнил вы что-то из написанного мной выше или нет. Главное – держи в голове следующие несколько вещей:

1. Пойми, что на первом свидании ты **НИЧЕМ** не рискуешь, потому что нельзя рисковать тем, чем ты не обладаешь.
2. Бояться и нервничать нет причин. На первом свидании тебя не убьют. Это не выступление в Белом доме, а всего лишь общение с человеком, похожим на тебя.
3. Ей так же, как и тебе, нужна близость с представителем противоположного пола. Она волнуется не меньше твоего. Старайся беседовать с ней, как со старой знакомой, веди себя естественно, **НЕ стесняйся** и **НЕ извиняйся** за свои желания, но оставайся джентльменом в любой ситуации.
4. Стремись ухаживать за твоей спутницей, защищать ее, делать ей комплименты, превращай вашу с ней встречу в настоящий полет души и фантазии. Помни: **ЭНТУЗИАЗМ ЗАРАЗИТЕЛЕН.** Веди себя вдохновенно в связи с тем, что происходит с вами, и она поспешит вслед за тобой.
5. И, вообще, проще к жизни относиться.

3.5. Техника “Голограмма”

Я долго остаюсь под впечатлением, которое я произвел на женщину.
Карл Краус

Голограмма – несколько противоречивая, в какой-то степени, неэкологичная, но крайне эффективная техника. Если твоя цель – вызвать женскую влюбленность, то ничего лучше предложить нельзя. Она прекрасна для насыщенных эмоциями и событиями довольно продолжительных романов (не меньше месяца), которые принесут много приятных минут и тебе, и женщине.

А теперь небольшое предупреждение. Следует иметь в виду, что **ЛОЖЬ В НАЧАЛЕ ОТНОШЕНИЙ МОЖЕТ ЛЕГКО РАЗРУШИТЬ ИХ НА ДАЛЬНЕЙШИХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ!** Поэтому, если ты рассматриваешь женщину как кандидатуру на действительно серьезные, продолжительные отношения, спроси себя: “Вместо того чтобы создавать привлекающий ее иллюзорный образ, не лучше ли измениться самому?”.

Предложенный ниже вариант голограммы является далеко не единственным возможным. Он предназначен преимущественно для женщин культурно и интеллектуально развитых. И будет лучше, если ты сам изучишь ту категорию женщин, которая тебе нравится, отметишь для себя, что она ищет в мужчинах, и построишь свою собственную голограмму. Так о чем же все-таки речь?

Голограмма – это техника, стиль поведения, согласно которому для того, чтобы женщина в тебя влюбилась, нужно выполнить три основных пункта:

- Ў Ты регулярно приятно удивляешь ее.
- Ў Ты НЕ уделяешь ей слишком много внимания.
- Ў Ты создаешь ИЛЛЮЗИЮ ее идеала.

Задача, разумеется, не из легких, но именно эти три пункта являются стопроцентной болванкой для влюбления женщин. Отмечу, что эта формула принесет тебе больше успеха с теми женщинами, которые близки тебе по духу, которых ты хорошо чувствуешь и понимаешь.

Итак, первый пункт описываемой техники: удивление. Удивлять женщин – это прекрасно. А прекрасно удивлять женщин – еще лучше. Стремись показать женщине, что ты человек нестандартный, экстраординарный, что среди синонимов слова “необычный” можно найти твое имя. О том, как это лучше сделать, ты можешь подробно изучить в главе “Крышесносы”.

Второй пункт “Голограммы” невозможен без первого. Он основан на постулатах техники “Ближе-дальше”, концепция которой состоит из следующих трех этапов:

1. Человек А уделяет много времени и внимания человеку Б и/или ухаживает за ним и/или флиртует с ним и/или дарит ему положительные эмоции и т.д. (БЛИЖЕ).
2. Человек А перестает уделять время и внимание человеку Б и/или начинает относиться к нему негативно и/или всячески игнорирует его общество и/или обвиняет его в чем-либо и т.д. (ДАЛЬШЕ).
3. Возвращение к пункту 1.

Михаил Веллер назвал эту технику “Контрасты в обращении”, а в простонародье ее называют методом “Кнута и пряника”. Как бы там ни было, ПОСЛЕ того, как ты заинтересовал женщину, необходимо, чтобы она получала от общения с тобой несколько меньше, чем ей хочется. Нужно дать ей все попробовать, но не надо ее ничем баловать. Идеальный сценарий развития отношений можно описать так: каждое последующее ваше свидание ничем не похоже на предыдущее. Допустим, на первом свидании ты пошел с женщиной на авиа-шоу, на втором – на латиноамериканские танцы, на третьем – к тебе домой на ужин, на четвертом вы поехали на пикник за город и т.д. Если эти встречи не похожи друг на друга, происходят не часто и приносят женщине массу положительных эмоций и ярких ощущений, то твоя подруга будет просто обречена на то, чтобы ВЛЮБИТЬСЯ В ТЕБЯ. Здесь время работает на тебя. “Ближе-дальше” – это одна из тех игр, в которые женщины обожают играть с мужчинами. Но, если ты сыграешь в одну из таких игр с НИМИ, ты сильно и, в то же время, приятно удивишься ответным реакциям. Поэтому внимательно вдумайся в следующее следствие из второго пункта “Голограммы”: **ЗАКАНЧИВАЙ БЕСЕДЫ, ТЕЛЕФОННЫЕ РАЗГОВОРЫ И ВСТРЕЧИ ПЕРВЫМ.**

Наконец, о третьем пункте болванки голограммной техники. Совсем не обязательно быть идеальным мужчиной, чтобы женщина увидела его в тебе. Нет ничего невозможного в том, чтобы сыграть роль ее “идеала”, но для этого нужно понять, какими чертами характера должен обладать “идеал”, как он должен себя вести, каким она хочет его видеть. И вовсе не нужно открыто спрашивать ее об этом. Для всех женщин существуют единые психологические закономерности, которые мы можем изучить и использовать в своих целях. А для той женщин, которая видит свое счастье в четырех словах: любовь, семья, брак и дети, добавляется еще целый ряд отличительных особенностей, учитывая которые, можно притвориться мужчиной ее мечты. Подробнее об этом позже.

Ни для кого не секрет, что женщины любят ушами. Но мало мужчин осознают, что эти слова значат в действительности. Это нужно прочувствовать. Понимаешь, женская сущность такова, что они слишком много верят словам. Они чаще строят свои выводы, основываясь не на фактах, а на словах и эмоциях. Они поверят во все, что угодно из твоих уст, если ты говоришь об этом НЕ ПРЯМО, А КОСВЕННО. Говорить с женщиной следует намеками, как бы подталкивая ее к нужному выводу. Сейчас поясню.

Один мой друг работает фотографом. Звучит захватывающе? На самом деле не совсем так. Время, которое он проводит с фотоаппаратом в руках, составляет менее 5% его рабочего времени. Он, в основном, занимается скучной лабораторной работой, а также починкой оборудования, периодически выходящего из строя. Но, несколько раз ему довелось летать над городами Золотого Кольца на легких самолетах, делая снимки для туристических открыток или журналов. Как-то раз он взял меня с собой в одно из таких воздушных путешествий, в город Переславль Залесский.

В общем, когда я общаюсь с женщиной, я часто интересуюсь ее небольшим описанием вида из самолета, который я несколько лет назад увидел и запомнил на всю жизнь. Это описание удивительных узоров, которые образуют трещины во льду озера Плещеево в середине зимы. Я взахлеб рассказываю ей об этих узорах, сравниваю их с узорами на оконном стекле в холодные заснеженные дни. Но я больше не раскрываю никаких карт. Я НЕ объясняю, каким образом мне довелось летать на самолете вокруг города и наблюдать описанную картину. Связано ли это с работой? Или это мое хобби? Чем же я таким занимаюсь, что дало мне возможность увидеть это чудо природы? Деловая поездка? Что?

А сейчас мы подошли к критически важному: созданию иллюзии идеального мужчины с помощью слов. Словами можно нарисовать мираж лично и инстинктивно привлекательного мужчины. Помнишь, главное – не утверждать ничего прямо? Ну, что ж, поехали:

1. *Семья и брак.* Любая нормальная женщина хочет найти себе спутника жизни, причем в этом спутнике для нее критически важно наличие одной особенности – желания создать семью. Говори ей, как сильно ты любишь своих родителей, братьев и сестер, что ты готов ради них на все, стараешься не ссориться с ними, что семейный очаг – это то, без чего ты не мыслишь своего существования. Вспоминай случаи из своего детства, демонстрирующие твое единство с семьей, мечтай вслух о той семье, которую ты хочешь создать, и т.д. Используй сослагательное наклонение. Говори ей о том, что, если бы ты был женат, ты бы часто устраивал ужины при свечах с романтическими танцами, иногда приходил бы с работы пораньше, чтобы устроить маленький праздник, выезжал бы с женой на природу, устраивал бы любовные оргии в ванной комнате и многое другое. Женщины во все это благополучно верят. Очень люблю абстрактную, но прекрасно действующую фразу из той же оперы: “Я хочу заботиться о тебе, как о женщине”.
2. *Дети.* Нужно ласкать даму слух касательно того, как ты любишь детей. Воображай, сколько детей ты хочешь иметь, как бы ты их воспитывал, рассуждай о том, сколько радости они тебе приносят. Используй вводные конструкции вроде: “Если бы у меня был сын...”. Придумай себе знакомого ребенка (например, племянника) и увлеченно рассказывай о твоём последнем визите к нему, заметь, какой он очаровательный, и как тебе нравится с ним играть.
3. *Любовь.* Большинство женщин, чтобы они не говорили, продолжают верить в безумную взаимную “любовь до гроба”, ждут своего принца. Что тебе нужно делать? Нужно говорить о том, что любовь в твоём понимании – это самое прекрасное чувство, что ты готов жертвовать всем ради женщины, которую полюбишь, что рай на Земле при уважении и взаимопонимании партнеров вполне возможен, что ты серьезно увлечен эзотерической теорией существования

родственных душ, что выражение чувств для тебя – это, прежде всего, поступки, а не слова. Вспоминай трогательные стихи, любовные романы, мелодрамы и жизненные истории, воспевая это великое чувство. Все эти вещи способны настезь открыть клетку ее внутреннего мира. Почти каждая женщина – в недавнем прошлом – жертва несчастной любви. Скорее всего, она возводит вокруг себя стальные стены, чтобы никто не мог проникнуть ей в душу. Но запомни: не важно насколько прочна оболочка – внутри у нее всегда окажется мягкая сердцевина.

4. *Дружба.* Куда же без нее? Расскажи о своем лучшем друге, как ты ценишь отношения с ним, что ты готов пожертвовать чем угодно ради него, что ты всегда поддержишь его, а он тебя в трудную минуту. Вспомни случай из прошлого с твоим обоюдным участием, скажи, что счастлив от одной мысли о его существовании. Иногда я применяю НЛП: “... Ведь так прекрасно, когда есть человек, который прекрасно тебя понимает... с которым всегда приятно (укажи на себя)... который всегда окажется рядом, когда тебе плохо... никогда не отвернется от тебя... обнимет тебя (можно и обнять)... с ним так комфортно и безопасно... он ни за что не сделает ничего плохого”. У женщин редко бывают действительно преданные подруги. Поэтому они так и тяготеют к мужчинам, которые готовы их выслушать и поддержать. К тому же, где-то глубоко в подсознании она приравнивает способность мужчины быть хорошим другом к способности быть хорошим отцом.
5. *Романтичность.* Многие заблуждаются, полагая, что женщины не любят романтиков. Причина этого заблуждения кроется в том, что романтические люди чаще всего слабы морально, и именно поэтому не привлекают женщин. Если же сильный и уверенный в себе человек будет романтичен, ему от женщин не будет спасения. Романтичность можно продемонстрировать словами. Например, обсуждая с женщиной красоты природы: закаты, виды моря, грибы, домашних животных, ландшафты, северные сияния, джунгли, цветы, водопады, каньоны, реки, поля, птиц, рыб, деревья в лесу и т.д. Также выигрышным будет предстать перед женщиной ценителем искусства и поэзии. Притворись гурманом какого-нибудь музыкального стиля или страстным любителем поэзии Михаила Лермонтова, пригласи ее в музей на экскурсию, проштудируй биографию известных архитекторов, скульпторов, художников, писателей, поэтов, музыкантов, актеров, режиссеров, читай стихи, цитируй сатириков, восхищайся книгами и фильмами. Если ты можешь продемонстрировать свой собственный талант, не медли, используй свои ресурсы для достижения конечного результата. Нет способа лучше растопить ее лед, чем пойти по романтической и метафоричной дорожке. Твой выигрыш: она подумает, что ты поэтичный, понимающий и чуткий мужчина, а не извращенец, даже если ты таковым и являешься.
6. *Страсть к приключениям.* Я уже рассказывал тебе, что женщин тянет к авантурным мужчинам. Посмотри, как сильно их притягивают любители экстремальных развлечений или представители опасных профессий. Несколько слов, произнесенных тобой о том, какие захватывающие приключения произошли или происходят с тобой в твоей жизни, могут пробудить в женщине неостановимое желание сблизиться с тобой и духовно, и физически. Ты когда-нибудь прыгал с парашютом? Ходил в походы? Катался на водных лыжах? Это тот опыт, поделившись которым, ты можешь зажечь искру страсти и любопытства в женских глазах. Подумай об этом.
7. *Целеустремленность и уверенность.* Если ты не обладаешь в значительной степени этими качествами, то попробуй показать их наличие своими речами. Косвенно намекни на то, что ты человек ответственный, что идешь до конца в достижении своей цели, что относишься к делу серьезно. Расскажи о реальном или нереальном роде занятий, в котором ты старательно и небезуспешно стремишься

- достичь вершин. Покажи себя мужчиной, который знает, чего он хочет, и как этого достичь. Бери на себя ответственность за все происходящее, когда ты рядом с женщиной, самостоятельно принимай решения. Кто хозяин в доме: ты или тараканы?
8. *Честность в отношениях.* Разумеется, искренность в отношениях ты тоже “очень ценишь”. Так как в мире искренности немного, женщина непременно почувствует в твоих словах то, что она давно искала – честность. И опять же все только на словах, а не на поступках. Ей наверняка тошно от огромного количества нечестных людей вокруг нее. Стоит тебе сказать, что ты предпочитаешь строить отношения с людьми, основанные на искренности, как она, руководствуясь женской логикой, моментально сделает вывод, что ты человек честный, и тебе можно доверять.
 9. *Наличие принципов и отсутствие вредных привычек.* Создай себе принципы, опираясь на которые ты идешь по жизни. Если таковые уже есть, добавь еще. Женщины очень ценят здоровую принципиальность. Придумай себе что-нибудь положительное в глазах женщины, соблюдай свою новую заповедь в ее присутствии и объясни ей, что это твой жизненный принцип. Заповедь может быть любой: не ругаться матом в присутствии женщин, не сорить на улице, помогать старушкам, не садиться на сиденье в общественном транспорте, не курить, не откладывать выполнение работ на последний срок, не забывать поздравлять с праздниками всех коллег по работе, не злоупотреблять алкоголем, не опаздывать на свидания, наконец. Теперь ты еще на один шаг ближе к ее идеалу.
 10. *Уважение к женщине.* Это не обязательно должно быть правдой, но должно литься из твоих уст. Ни в коем случае не говори женщине о том, что ей в этом мире уготована второстепенная роль. Возмущайся каждый раз, когда слышишь от нее о тех невеждах, которые утверждают, что права женщины должны быть строго ограничены. Восхищайся ей как личностью, говори о ее неповторимой широкой душе. Можешь недвусмысленно заявить, что ты уважаешь всех женщин кроме тех, которые относятся неуважительно к тебе. Уступай женщинам места в общественном транспорте, помогай им в любом физическом труде, ухаживай за ними ПО СОБСТВЕННОЙ ИНИЦИАТИВЕ – все эти детали важны. Выскажись о несправедливости дискриминации по половому признаку. Тем самым ты покажешь себя человеком справедливым, который понимает женщин гораздо лучше других кандидатов.
 11. *Материальные перспективы.* Этот пункт основан на свойственной всем женщинам черте: практичности. Имеется ввиду то, что тебе следует производить впечатление человека, перспективного в материальном отношении. Покажи женщине свою машину, квартиру, дачу, если таковые имеются, придумай себе перспективный карьерный рост, который совсем не за горизонтом, вообрази, что твои родители из очень древних дворянских родов, расскажи о своих реальных или нереальных прошлых деловых или туристических заграничных поездках, намекни ей, что, может, в следующий раз ты возьмешь ее с собой в погоню за дорогими тряпками и африканскими носорогами. Но это абсолютно не означает, что тебе надо на нее тратиться! Не думай, что за чрезмерное внимание с твоей стороны и финансовые затраты она будет должна с тобой переспать. Никогда! Это то, что ты должен брать сам, не ожидая подачки от нее.
 12. *Непробиваемая защита.* Имеется ввиду защита не только от насилия, но и от любых внешних и внутренних вторжений. Несмотря на то, что этот пункт является важнее всех предыдущих, вместе взятых, многие парни не понимают или не хотят понимать его смысла. Дело в том, что защита – это практически все, что требуют от нас женщины. Если мы будем давать им ее, то они будут делать для нас все, что мы пожелаем. Разумеется, прежде всего, это защита от хулиганов на улице, от толпы в час пик в метро, от ворчливой старухи в магазине, от падения в автобусе и от

холодного ветра. Но это еще не все. Есть один дополнительный аспект вопроса, с которым нам сложно согласиться, но который имеет для многих женщин главное значение. Им нужна защита ОТ САМИХ СЕБЯ. И это не только моральная поддержка, когда им плохо, не только отсутствие бешеной критики в адрес их агрессивности или депрессивности. Кроме вышесказанного у женщин существует желание завышать свою самооценку. Ни одна из них не хочет выглядеть дешевой, ни одна из них не хочет, чтобы любили ее тело, а не душу. Даже женщина с пустой душой будет считать себя бесподобной чувственной и нежной натурой. Все, что от тебя требуется – это заметить эту натуру. Говори даме о ее душевных качествах, гордо представляй ее своим друзьям и родственникам, не забывай поздравлять ее с праздниками, ставь ее на место, если она этого заслуживает, всегда говори ей приятные слова перед и после полового акта, не оставляй без внимания дурные слова в ее адрес со стороны других людей, в частности, твоих близких, никогда не веди себя с ней так, словно ее вообще нет рядом.

При правильном использовании техника “Голограмма” показывает себя гораздо эффективнее, чем может показаться на первый взгляд. С ее помощью ты “зарабатываешь очки” путем изменения ее эмоционального состояния, вызывая у нее любопытство, эйфорию, загипнотизированность тобой, ощущение, что ты понимаешь ее лучше, чем кто бы то ни было в мире, чувство, что она знакома с тобой сто лет, чувство, что она уже встречалась с тобой и ей было с тобой безумно хорошо... также, как сейчас.

3.6. Соблазнение

*Сколько же времени и сил должен потратить мужчина,
чтобы воспользоваться минутной слабостью женщины!*
Константин Мелихан

Что такое соблазнение? Большинство людей понимают его, как некий процесс, инициируемый соблазняющим и заканчивающийся сексом. Однако мало, кто может детально этот процесс описать. Попробую пролить свет на этот таинственный вопрос.

На мой взгляд, главная проблема большинства мужчин состоит в том, что они задают себе неправильные вопросы. Они спрашивают себя: Что мне ей сказать? Куда ее пригласить? А вдруг она мне откажет? Что обо мне подумают другие? Почему я ей не нравлюсь? Что я такого сделал, что она так со мной поступает? Этот список можно продолжать до бесконечности. А теперь подумай: Что объединяет все эти и другие вопросы, задаваемые мужчинами? Помнишь, я говорил тебе, чего никогда не будет содержать анкета женщины, желающей познакомиться по объявлению или на сайте знакомств. Она никогда не будет содержать информации о том, что пробуждает женское ВЛЕЧЕНИЕ к мужчине. Аналогична и направленность всех перечисленных выше вопросов. В них нет поиска того, что **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРИВЛЕКАЕТ** женщин.

Теперь я хочу предложить твоему вниманию правило “Трех “В”, с которым я уже больше года знакоблю своих учеников. Вот, как оно звучит: “Если у тебя что-то не выходит с женщинами, задай себе один единственно правильный вопрос: “Что я могу сделать, чтобы завладеть ее **ВНИМАНИЕМ**, **ВЛЕЧЕНИЕМ** и **ВООБРАЖЕНИЕМ**?”. Снова прочти его. В нем есть все, что тебе необходимо, чтобы **ПРИВЛЕЧЬ** и **СОБЛАЗНИТЬ** женщину. Если женщина совсем не заинтересована в общении с тобой, то тебе необходимо поступить необычным образом, сказать что-то интригующее, сделать крышеснос и т.д. и, тем самым, завладеть ее вниманием. Потом, после того, как ваш с ней контакт состоялся, тебе необходимо посредством языка тела, посредством невербальных сигналов сформировать ее первое впечатление и пробудить ее сексуальный интерес к тебе. А затем, уже с помощью речи, с помощью красивых слов и выражений тебе нужно

направить ее мышление в романтическое и сексуальное русло. По сути, в этом и заключается весь процесс соблазнения.

Большинство женщин хотят заниматься сексом преимущественно для выражения своих чувств, доверия, для ощущения глубокой духовной связи и единения с мужчиной. Для большинства мужчин секс – это процесс приятного времяпрепровождения и ничего более. Если ты внутренне осознаешь это различие, то при соблазнении любой женщины твои слова и твои действия будут исходить ИЗ ПРАВИЛЬНОГО МЕСТА В ТЕБЕ. Все твоё поведение разбудит в женщине те ЧУВСТВА, испытав которые отдашься тебе для нее будет безумной радостью!

Недавно я пришел к выводу, что соблазнение можно также представить в виде такой незамысловатой формулы:

СОБЛАЗНЕНИЕ = КОНТРОЛЬ + ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ + ПООЩРЕНИЕ

Причем:

КОНТРОЛЬ – твой настрой силы и уверенности, с помощью которого ты контролируешь себя, ситуацию и женщину.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ – твой внешний вид, твой запах, твоя игривость и таинственность, твои вербальные и невербальные импульсы, твоя независимость от ее внимания.

ПООЩРЕНИЕ – твое умение быть забавным, остроумным, спонтанным, дружелюбным, обходительным, обаятельным, внимательным и романтическим.

Запомни: если ты встречаешься с женщиной только ради секса, если она встречается с тобой только ради секса, то это может быть целиком и полностью так, но НИКОГДА, НИКОГДА, НИКОГДА не говори об этом открытым текстом. Ей нужна красивая оболочка, ей нужна вуаль, которая будет прикрывать истинное положение вещей. Даже если вы с ней одержимы безумной страстью, не говори об этих отношениях, как о плотских времяпрепровождениях самца и самки. Это очень важно. Женщине очень важно почувствовать, что секс – это далеко не самая ценная для мужчины часть отношений. Это негласное правило объединяет собой почти всех мужчин, которые заводят любовниц. Теперь постараюсь объяснить, почему.

Мужчине полностью понять женскую душу неподвластно. Однако ты можешь просто вбить себе многие вещи в голову. Для женщины ее тело – это, возможно, самое драгоценное, что она может отдавать мужчине. Она с радостью сделает это, если он даст ей прочную защиту и, что не менее важно, ДОВЕРИЕ и ТЕПЛОТУ. Под теплотой я понимаю уважение к ней, к ее миру, к ее переживаниям, твое покровительство, твое снисхождение, твое ласковое отношение к ней, твое общение с ней не только как с женщиной, но и как С ЧЕЛОВЕКОМ. Поверь мне, с умной женщиной без этого никуда. Причем, твоя теплота – это именно то, что разжигает ее сексуальное желание и делает ее более отзывчивой и страстной в постели. С мужчиной, который дарит ей тепло, она гораздо чаще ощущает желание, она больше скучает по его обществу. И, как только она почувствует ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ПОДХОД, считай, что все, к чему ты шел и чего ты добивался до этого, рухнет в одно мгновение. Причем, хуже всего то, что зачастую более всего в таких ситуациях приходится мужчине.

Знаю, это несколько противоречит тем постулатам и правилам, которые проповедует Росс Джеффрис и его школа, а также все его многочисленные последователи. Однако поверь мне, все самые успешные соблазнители по школе Джеффриса либо дают женщинам необходимую им порцию тепла, либо искусно создают иллюзию этого. В противном же случае самые ярые женоненавистники, донжуаны “добиваются успеха” лишь с не уважающими себя женщинами. Надо, правда, отметить, что таких тоже немало. Если же взять исторический пример Казановы, то его тонкое интуитивное понимание

женской психологии позволяло ему, вообще не прибегая к столь популярной ныне модели поведения в стиле “мачо”, соблазнять одну женщину за другой. А знаешь, почему? По той же самой причине – он давал им ТЕПЛОТУ и красоту отношений, а они, в свою очередь, ему доверяли.

Так что же женщине нужно, чтобы почувствовать твою теплоту и начать доверять тебе? Исследования показывают, что для женщин важнее всего доверительные разговоры, заставляющие их чувствовать себя уникальными, умными, значимыми и сексуальными. Для тебя это слишком абстрактно? Ладно, приведу несколько апробированных способов, действующих почти безотказно:

- Ї **Крышесносы.** А как же без них! Сколько я уже об этом говорил. Если женщина чувствует, что ты вложил СИЛЫ в ваши с ней отношения, то она ощущает доверие к тебе и сближается с тобой.
- Ї **Лексикон.** Если ты хочешь соблазнять женщин, то отныне при общении с женщинами в твоём лексиконе должны играть доминирующую роль такие слова, как “ доверие”, “ понимание”, “ расслабленность”, “ комфорт”, “ единение”, “близость”, “ честность”, “ забота”, “ романтика”, “ отношения”, “ чувства”, “родство”, “ душа”, “ объятья”, “ теплота”, “ любовь” и т.д. и т.п., а также все возможные однокоренные производные от них. Разумеется, конструкции с использованием этих слов должны заменять разговоры о сексе, которые так привычны в компании твоих друзей.
- Ї **“Что для тебя важно?”.** Если ты видишь, что женщина закрылась, обнесла себя защитной оболочкой, то попробуй действовать напрямую. Спроси ее, что для нее важно, к чему она стремится, что она ищет в отношениях, какие чувства ее преследуют в последнее время. Пример: “Я никогда не понимал женщин. Может, ты попытаешься мне помочь... Расскажи, что ты ищешь в мужчине”. Такие конструкции, волей неволей выведут ее на откровения о своем прошлом опыте, о своем видении своего будущего и о своих ЖЕЛАНИЯХ. Степень доверия после таких разговоров сильно возрастает. Главное – не увлекайся, а то ваши встречи будут состоять из одних разговоров.
- Ї **“Что тебя беспокоит?”.** Это вопрос, который буквально необходимо задавать, если видишь, что женщину что-то волнует. Аккуратно, но безапелляционно спроси ее об этом. Но имей в виду, что для нее гораздо важнее выговориться, чем получить совет. Поэтому просто выслушай ее, показывая неподдельный интерес. Беседу можно начать так: “Да, на тебе лица нет! Что случилось?” Но обязательно говори эти вещи ласково, нежно и дружелюбно, чтобы ненароком не вызвать ее агрессию.
- Ї **“Я бы с радостью подружился с таким человеком, как ты”.** Классики рекомендуют: если ты хочешь гарантии того, что ты не услышишь фразы “Давай останемся друзьями” от женщины, скажи ей это первым, скажи, что тебя очень интересует дружба с ней. Причем, желательно в самом начале отношений. Тогда помимо доверительной атмосферы между вами, у женщины возникает внутренний протест: “Почему я ему не нравлюсь? Я что, недостаточно женственна и хороша собой? Почему он не видит моей привлекательности?” Чем упорнее и чаще вы выдерживаете эту линию поведения, тем больше меняется поведение женщины в нужную вам сторону.
- Ї **“Мне нужно нечто большее, чем просто залезть к тебе в трусы”.** Это прием, которым пользуются все более или менее успешные соблазнители. Суть его в том, что ты прямо или косвенно говоришь женщине, что, конечно, нужно ее тело, но это желание – НИЧТО по сравнению с желанием сблизиться с ней духовно и узнать получше ее внутренний мир, ее неповторимую личность. Например: “Почему так трудно найти женщину, которая хотела бы действительно серьезных отношений?”

Не вижу никакого смысла в том, чтобы просто переспать – так человека никогда не узнаешь по-настоящему”.

Отсюда мораль. Да будет секс! Но пусть он отныне называется любовью.

3.7. Техника “Выражение намерения”

Я Вас хочу, но не так, как хотелось бы...
Владимир Вишневский

Эту технику подсказал мне один знакомый из США, который уже на протяжении многих лет успешно применяет ее в знакомствах и соблазнении. Суть ее в следующем.

При случае тебе нужно всеми возможными путями, отталкиваясь от окружающей обстановки или обсуждаемой темы, направить женское мышление в романтическое и сексуальное русло, позволить ей представлять вас вдвоем. Затем тебе всего лишь надо развеять ее приятные ожидания и под каким-либо предлогом (например, занятости или слишком быстрого развития событий) или даже притвориться скромным мальчиком (“Я не достаточно хорошо тебя знаю”, “Для начала мне нужно почувствовать нечто серьезное”, “Прежде мне быстрое развитие отношений не приносило ничего хорошего”, “Я еще не оправился от своего прошлого разрыва” и т.д.). Этим ты рисуешь романтические и сексуальные картинки в ее воображении, а потом резко смываешь их водой.

Собственно, в этом и заключается классическое проявление флирта – один человек выражает намерение, а затем в считанные секунды делает желаемое недостижимым. И так неоднократно. Смысл в том, чтобы стать **ВЫБИРАЮЩИМ**, а **НЕ ВЫБИРАЕМЫМ**. Только так и никак иначе ты сможешь заставить женщину играть в твою игру и отвечать твоим желаниям.

Пример? Пожалуйста: “Я чувствую, что я очень сблизился с тобой, **НО** мне нужно время”.

Еще один пример: “Я хочу поцеловать тебя, **НО** мне **НЕ** кажется, что ты любишь целоваться”. Это сильнодействующая штука, так как здесь присутствует скрытая команда “любишь целоваться”.

Более жесткий пример: “Я очень хочу почувствовать твоё тело, узнать, как оно пахнет, какая ты на вкус, какая ты внутри, **НО** для меня это очень серьезный шаг, потому что я не собираюсь быть одним из тех парней, которые говорят женщинам много красивых слов, делают пустые обещания, спят с ними, а потом бросают. Я не хочу, чтобы мы с тобой влюбились, а потом не поняли бы друг друга”.

Желательно использовать последовательность из нескольких выражений намерения. Ты не ошибешься, если выразишь намерения подержаться за руки, ощутить доверие и духовную связь, прикосаться друг к другу, потрясающе проводить время, заниматься любовью и т.д. Когда женщина будет в замешательстве и достаточно раздражена, она будет на удивление доверчива и податлива.

Совсем недавно я проводил женщину до дома, сказав: “Я бы с удовольствием зашел бы к тебе в гости, чтобы мы с тобой попили вкусного чая, **НО**, к сожалению, завтра у меня слишком загруженный день”. И она стала буквально уговаривать меня пойти к ней домой. Чуть позже, в постели, она призналась, что вообще не собиралась меня приглашать. Класс! Это потрясающий пример из жизни, показывающий, что эта техника **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РАБОТАЕТ**.

Еще один случай произошел со мной на одном из наших практических занятий. Прощаясь с женщиной, с которой только что познакомился, я произнес: “Было бы здорово, если бы как-нибудь сходили в этот и другие парки, где я бы мог тебе показать тебе много интересного, но я очень скоро буду должен поехать в командировку, поэтому

может не получиться”. Удивительно, но женщины сами предлагают телефоны в такой ситуации. Попробуй – сам убедишься.

Обрати внимание на мужчин, постоянно окруженных женщинами, – они регулярно неосознанно применяют технику “Выражение намерения”. Они регулярно дразнят своих спутниц фразами, наподобие такой: “Уверен, тебе понравится то, как бы я сделал тебе массаж шеи. Жаль, что своим поведением ты совсем его не заслуживаешь”. И женщины буквально млеют от их общества.

Думаю, ты понял основное назначение техники “Выражение намерения”. Ее многократное использование позволяет завести женщину эмоционально и сексуально и побуждает ее самой проявлять инициативу.

3.8. Техника “Столкновение реальностей”

Реальность – это разница между тем, что доставляет нам удовольствие и тем, чем мы вынуждены довольствоваться.

Габриэль Лауб

В главе “Голограмма” мы с тобой обсуждали, как вызвать влюбленность женщины с помощью слов. Но словами можно вызвать любое состояние, например: гнев, печаль, расслабленность, сексуальную возбуждение. В контексте данной главы последнее состояние интересует нас с тобой больше всего.

Ты когда-нибудь читал книги о том, как устроено зрение человека? А слышал ли ты о, так называемой, “слепой зоне” периферического зрения? Нет? Чтобы ее обнаружить, нужно мысленно разделить белый лист бумаги на две половины, поставить кляксу или закрашенный кружок на правой половине, затем, закрыв ладонью левый глаз, держа левую половину листа прямо перед правым глазом, медленно отдалять лист от лица. При этом нужно правым глазом смотреть идеально прямо, на половину листа без кляксы. В конце концов, ты увидишь и невероятно удивишься тому, как лист становится белым, а клякса исчезает, попав в шар слепой зоны. Ты обратишь внимание на белизну листа, на разницу цветов листа и кляксы. Тебе будут приятны те ощущения, которые ты испытываешь, увидев это...

Нисколько не сомневаюсь, что ты либо уже проделал этот эксперимент, либо обязательно сделаешь это несколько позже. Откуда у меня такая уверенность? Я просто рассказал тебе о чем-то интересном и захватывающем, но для того, чтобы ты смог поверить, осознать и прочувствовать то, о чем я тебе рассказал, тебе необходимо познать это НА СВОЕМ ОПЫТЕ. Только так и никак иначе ты можешь оценить истинность моих слов, испытать ощущения, о которых я говорю, в полной мере заинтересоваться моим рассказом.

Точно также ты можешь рассказать женщине интересную историю о чем-либо, главный герой которой переживает определенные события и определенные ощущения. И для того, чтобы познать эти ощущения, ей нужно будет мысленно погрузиться в описываемую ситуацию и испытать их. Если мужчина владеет языком не хуже, чем своими конечностями, он способен вызывать у женщины ЛЮБОЕ состояние, какое ему вздумается. Потому что его сюжетный рассказ беспрепятственно отвлекает осознающий разум и обращается непосредственно к заднему мозгу женщины, к ее подсознанию. Как известно из психоанализа, ПОДСОЗНАНИЕ РАБОТАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО БЫСТРЕЕ СОЗНАНИЯ, поэтому метафоричный рассказ позволяет избежать преждевременной критики и рационализации со стороны женщины.

Как ты уже, наверное, понял, “Столкновение реальностей” – это техника вызывания тобой ВОЗБУЖДЕНИЯ женщины с помощью образного, метафорического повествования. Она состоит из трех компонент:

1. Направить ее подсознание на переживание желаемых ощущений.

2. Привязать ее ощущения к себе.
3. Усилить ее ощущения.

1. Направить ее подсознание на переживание желаемых ощущений.

Это, пожалуй, самая важная составляющая техники “Столкновение реальностей”. Твоя задача – исключительно словами отвлечь женщину от ее текущих мыслей и вызвать ее сексуальное желание. Думаешь, это так сложно? Совсем наоборот. Для начала я хочу, чтобы ты осознал одну довольно простую истину, которую ты вряд ли прочтешь в какой-либо книге на сексуальную тематику: **ЖЕНЩИНЕ, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ВОЗБУДИТЬСЯ, НЕОБХОДИМО ПОДУМАТЬ О ТОМ, ЧТО ВЫЗЫВАЕТ ЕЕ ВОЗБУЖДЕНИЕ.** Ей нужно мысленно оценить то, что она видит, что она слышит, как ведет себя мужчина, в какой обстановке она находится, как она выглядит со стороны и т. д. Любой успешный соблазнитель знает это. Он знает, что описание женщине сексуальных ощущений переводит все ее мышление в сторону секса, а, как я уже говорил, эти мысли неизбежно приводят к ее возбуждению. Поэтому направить ее мысли на переживание сексуальных ощущений можно двумя способами:

ü *Описать сексуальные ощущения, абстрагируясь от текущей реальности.* Как это можно сделать? Ты просто описываешь ей ситуацию, которая происходила в другое время и в другом месте. Например, ты можешь начать так: “У тебя когда-нибудь бывало, что ты общаешься с человеком и ощущаешь, что тебе невероятно комфортно с ним общаться? Ты разговариваешь с ним и чувствуешь, что общение идет очень легко, очень естественно. Ветер словно сдувает тебя к нему. Ты просто падаешь в его объятия. Тебе нравится смотреть на него, смеяться вместе с ним. Тебе кажется, что он понимает тебя лучше всех на свете. Ты чувствуешь особую близость с этим человеком. Тебе хочется, чтобы он тебя обнял и поцеловал. Твое притяжение к нему происходит неожиданно, как несчастный случай, как магия. И когда этот человек целует тебя, тебе очень приятно ощущать его теплые губы, его страстные руки. Тебе хочется отдаться ему. Ты хочешь, чтобы он целовал твою шею, твою грудь, твой живот. Ты хочешь, чтобы он шептал тебе твоё имя. Чтобы его рука прикасалась к твоим бедрам. И тебе безумно нравятся те ощущения, которые ты испытываешь. Ты хочешь, чтобы этот человек не останавливался. Ты хочешь быть очень близко к нему. Ты хочешь испытывать эти ощущения целую вечность...” Я тебя уверяю, что, если ты скажешь это с правильной интонацией и в спокойной обстановке, ты вызовешь сексуальное возбуждение **ЛЮБОЙ** женщины, если, конечно, она способна возбуждаться. Помимо “У тебя когда-нибудь бывало...” существует еще множество способов описать женщине ее сексуальные ощущения, отдаваясь от текущей реальности и тем самым воздействовать на ее подсознание в обход сознанию. С тем же успехом можно построить свой монолог так: “Я тебе рассказывал о своем друге Мише? Нет? Так вот. У него есть подруга Вера, с которой у него замечательные отношения. Каждый раз, когда они оказываются наедине, они буквально не могут насытиться друг другом. Они ощущают некую особую связь между ними. Они настолько близки, настолько прекрасно понимают друг друга, что, когда они вдвоем, им кажется, что весь остальной мир перестает существовать. И Вера заметила кое-что необычное, когда она слушала, как близкий ей мужчина что-либо говорит. Например, она могла осознавать не слова, а звуки голоса. И когда она слышала звуки голоса, она начинала отчетливо слышать другие звуки в комнате. Она начинала осознавать, как поднимается и опускается ее грудь во время дыхания, как при вдохе и выдохе голова, как будто слегка кивает, кивает в такт голосу, который она слышит. И ей все больше и больше интересно, что он скажет дальше. Она становится целиком заполненной этим восприятием человека, которого она слушает. И она разрешает себе понимать все это. И она чувствует в себе какое-то глубокое взаимопонимание

с этим человеком, ощущает его прикосновения, мягкие прикосновения к своему лицу. Ей хочется продолжать ощущать его прикосновения, его поцелуи в шею. Эти страстные поцелуи, которых она всегда так ждет. Ей очень хорошо, очень приятно ощущать его дыхание у своей шеи, у своей груди. Ей хочется почувствовать его страстные прикосновения к бедрам...” Хочешь еще примеры? Пожалуйста: “А ты случайно не видела клип Криса Айзека на песню “Wicked game”? О, это один из моих любимых клипов. Он построен в форме воспоминаний. Певец вспоминает то, как он занимался любовью с любимой девушкой на пляже. Представь, вечер, солнце почти зашло за горизонт, красноватая дорожка достает до самого берега. Мужчина и женщина лежат на теплом, еще не остывшем песке. Они слышат звуки накатывающихся волн, стук перекачивающихся под волнами камней, легкий хруст песка под их телами. И они видят эти волны, как они накатываются на песчаный берег, белые барашки пены на волнах. Они ощущают прикосновение солнечных лучей к коже лица. Брызги волн приятно холодят тело. Она чувствует его нежные ласки. Он ласкает языком ее шею, ее грудь. Она ощущает его прикосновения, ощущает, как приятная расслабленность и тепло разливаются по всему телу, с каждым вдохом, с каждым движением груди становится приятней и приятней. Так хорошо. Прикосновения солнечных лучей, словно мягкие теплые руки, массируют тело. Он целует ее живот. Она ощущает, как приятное тепло разливается по ее животу. Теперь ниже живота. Ей нравится это чувство. Она чувствует, как ей хорошо от прикосновений его страстных рук к ее груди, потом – к животу. Она очень хочет его. Хочет ощутить его руку, прикасающуюся к ее бедрам. Эти волнующие прикосновения к бедрам, заставляющие содрогаться тело. Она ощущает приятную пульсацию между своими ногами. Его страстные пальцы оказываются между ее ногами. Ей хорошо. Она так хочет отдаться ему...” Разновидностей таких монологов может быть бесчисленное множество. Подскажу тебе, какими еще фразами можно начинать твои чувственные монологи: “Если бы тебе довелось почувствовать необъяснимое доверие к человеку...” или “Ты когда-нибудь задумывалась о том, кем ты была в прошлой жизни?..” или “Ты знаешь, я вчера видел удивительный сон, где я шел по непроходимому лесу и вдруг увидел тебя...” или “Ты никогда не мечтала о том, чтобы оказаться на необитаемом острове с близким человеком?”. Как видишь, ты можешь направить свою фантазию в миллионах направлений. Главное – чтобы ты уловил нить подобных монологов, чтобы ты придумал свои, чтобы ты импровизировал. Поверь, если ты будешь заучивать эти метафоричные конструкции слово в слово, у тебя ничего не получится. Эти слова должны быть твоими собственными мыслями, зеркалом твоего сексуального настроения и твоего умения понимать женщин. И единственный путь к тому, чтобы научиться говорить и соблазнять правильно – это практиковаться с реальными женщинами. Помнишь, я говорил тебе, что чтобы обрести хорошую форму в любом деле, нужны годы. То же можно сказать и о соблазнении с помощью слов. И эта книга указывает тебе направление, вектор твоего развития, а это уже очень много. А как еще можно возбудить женщину?

- ü *Описать ощущения, похожие на сексуальные.* Нет ничего проще. Ты просто описываешь женщине любые ощущения, приносящие ей удовольствие, чтобы затем связать эти ощущения с вашим с ней общением. Этот способ очень тесно связан с предыдущим. В принципе, я уже продемонстрировал тебе его применение, когда привел монолог о друге Мише и его подруге Вере. В нем я не стал сразу описывать то, как Миша и Вера занимаются любовью. Я сделал это мягче. Вначале я описал не сексуальную, а духовную связь этих людей. В этом и заключается суть способа. Раз уж мы заговорили об описании духовной близости, приведу еще один пример с таким описанием: “Знаешь, я читал удивительно интересную статью о том, что мужчины и женщины влюбляются по-разному. Там говорилось, что

мужчины сначала испытывают физическое влечение, а потом духовную связь, а женщины, наоборот, обычно сначала чувствуют духовную связь, а потом влечение. Знаешь, духовная связь, такое чувство, когда человек, как будто давно знаком, как родной. Это как-то непонятно происходит, что-то переключается в тебе, и вот уже чувствуешь, что человек свой, с ним хорошо. Вы с ним словно родственные души, созданные друг для друга. Совершенно непонятно почему, но тебе удивительно комфортно и приятно в обществе этого человека. Тебе нравится его улыбка, его голос, его слова, его смех. Ты хочешь, чтобы общение с ним не прекращалось...” Затем ты начинаешь подробное описание женских сексуальных ощущений, также как и в первом способе. Как я уже говорил, ты можешь описывать ЛЮБЫЕ ощущения, приносящие женщине удовольствие. К примеру, это может быть процесс качания на качелях: “Ты когда-нибудь качалась на качелях в жаркий июльский день? Это удивительно! Кругом стоит жара, люди укрываются от солнца, а тебе совсем не жарко. Ты чувствуешь приятную прохладу, ты чувствуешь, как ветер обдувает тебя, щекочет твои ноги, твои волосы, твоё платье развевается на ветру и тебе нравится чувствовать это. Ты ощущаешь себя, будто ты летишь над землей, будто ты оторвалась от нее и способна делать все, что угодно. Тебе очень хорошо и приятно это ощущение свободы, это ощущение ветра, который прикасается к твоему лицу. Он словно ладонь, которая гладит твои щеки, твою шею...” Отталкиваясь от этого описания, тебе будет очень легко перейти к описанию близости двух людей, как духовной, так и физической. Помимо качания на качелях ты можешь рассказывать о любом времяпрепровождении, которое захватывает дух и приносит массу приятных незабываемых ощущений. Например: катание на американских горках, на катере, на лошади, прыжок с парашютом, альпинизм и т.д.

Как ты уже, наверное, догадался, наибольшей эффективности в соблазнении женщин можно добиться, совмещая два упомянутых выше способа, когда ты, абстрагируясь от реальности, описываешь женщине ощущения похожие на сексуальные, а уже затем делаешь плавный переход к сексуальным.

2. Привязать ее ощущения к себе.

После того, как ты возбудил женщину языком, самое время сделать так, чтобы она захотела тебя и только тебя. Сделать это можно двумя путями:

- *На языке тела.* Это интуитивно понятно. Допустим, ты пересказываешь женщине ее ощущения во время близости с мужчиной. Произнося фразу “У тебя когда-нибудь бывало, что ты находишься рядом с мужчиной и ощущаешь неуправляемое желание быть рядом с ним?”, обязательно укажи ладонью на нее, когда употребишь указательное местоимение “тебя”, и на себя, когда говоришь о неопределенном мужчине. Помимо указательных жестов, тебе непременно нужно прикасаться к женщине. То есть, аккуратно и одновременно естественно дублируй осязательные ощущения, которые ты описываешь. Если, например, ты говоришь о солнечных лучах, которые ласкают ее лицо, медленно, едва ощутимо проведи тыльной стороной ладони по ее лицу. И так далее в том же духе.
- *Прямой текст.* Все очень просто. Ты открыто связываешь описанную тобой альтернативную реальность с текущей ситуацией. Пример: “Ты представляешь, насколько приятно очутиться в горах и насладиться необъятностью просторов и величеству гор. Это потрясающее чувство. Оно во многом похоже на состояние влюбленности. У тебя также бьется сердце, также волнуется кровь. Ты также захвачена своими чувствами. А представляешь, как было бы здорово, если бы мы с тобой были бы влюблены друг в друга. Мы бы заботились друг о друге, пытались придумать что-то новое, чтобы сделать друг другу приятное. Я бы непременно пригласил тебя совершить путешествие в горы. Вместе наши ощущения были бы

гораздо более яркими, захватывающими и бесподобными, потому что помимо созерцания красот горной природы, мы бы с тобой радовались оттого, что проводили время вместе. Мы буквально не могли бы надышаться обществом друг друга...” Для привязывания ее ощущений к себе ты можешь смело использовать конструкции: “Ты представляешь...”, “Было бы здорово...”, “Подумай, мы с тобой тоже могли бы...”, “Я уверен, что у нас получилось бы...” и т.д.

3. Усилить ее ощущения.

Как это сделать? Наверное, первое, что тебе приходит на ум, – это ласки, прикосновения, поцелуи. И ты абсолютно прав. О том, как лучше прикасаться и ласкать женщин, пойдет речь в главе “Тактические техники соблазнения”. А как быть, если женщина явно не расположена к твоим ласкам? Если причина в ее недостаточном возбуждении, то новая чувственная, наполненная эпитетами метафора, рассказанная тобой, несомненно, способна его усилить. Возбужденная женщина и просто женщина – это два совершенно разных человека. Первая способна на безумство, на дерзость, на инициативу. Вторая едва ли способна доставить тебе удовольствие. Уверен, ты неоднократно слышал, что женское возбуждение нарастает постепенно. Женщине хочется постепенного знакомства, постепенного флирта, постепенного соблазнения. Поэтому тебе так важно быть терпеливым, так важно не торопить событие, так важно не выглядеть голодным. Тебе нужно дразнить ее, издеваться над ней, заряжать ее сексуальной энергией, изводить ее, выставлять ее в роли агрессора и соблазнителя. Что я имею в виду? Давай на примере. Допустим, женщина произносит какую-нибудь стандартную шаблонную фразу, вроде: “Сегодня я не буду заниматься с тобой сексом, потому что для меня это слишком рано. На первом свидании я еще не готова. Мне нужно узнать человека, почувствовать доверие к нему”. Если ты уверенно, нежно, неторопливо вдыхаешь ее запах, целуешь ее в шею, гладишь ее волосы, шепчешь приятные слова, то через какое-то время она непременно возбудится и будет вести себя более активно и расковано. Но ты стой на своем. Продолжай целовать ее, продолжай свои ласки, продолжай исполнять музыку для ее ушей. При этом можешь недвусмысленно заявить, что тебе очень нравится ее целовать и ты вовсе НЕ ХОЧЕШЬ заниматься с ней любовью, так как для тебя еще тоже очень рано. Что происходит в голове женщины в этой ситуации? Она видит, что ты не занял позицию агрессора, она видит, что тебе нравится ее общество, тебе нравится ласкать ее, но ты НЕ НАКИДЫВАЕШЬСЯ на нее, как оголодавший зверь. С одной стороны она ощущает расслабленность, защищенность и, что самое главное, первые серьезные ростки доверия к тебе. А с другой – ей одолевает внутренний протест: “Как же так? Я так возбуждена и хочу его. Как же он может меня не хотеть?” И в этот момент она впервые начинает проявлять активность. Она сама начинает тебя целовать и ласкать. И вот она расстегивает твою рубашку и слышит из твоих уст следующие слова: “Подожди. Я считаю, что нам еще рано раздеваться. Я еще не до конца наслаждался твоими губами”. А сам ты продолжаешь в том же духе. Твои грациозные ласки все больше и больше “заводят” ее. И вот она говорит тебе, что она хочет тебя прямо сейчас. Но в тот же момент ты заявляешь: “Я хочу, чтобы ты попросила меня об этом. Я хочу, чтобы ты попросила меня войти в тебя”. Скорее всего, поначалу это вызовет ее легкое негодование. Однако я уверяю тебя, что при дальнейшей стимуляции ее эрогенных зон ты добьешься того, что она буквально сойдет с ума и сделает все, что ты захочешь. Ты откроешь в ней совершенно иного человека, нежели того, что ты знал раньше. А на следующее утро вы с ней сможете внести существенные коррективы и дополнения в Камасутру.

Однако если причина отказа женщины в ее неудачном опыте, ее строгих внутренних запретах, страхе перед интимной близостью, одержимости нежеланием показаться слишком доступной, то в такой ситуации лучшей техникой соблазнения будет “Переубеждение”. Об этом в следующей главе.

3.9. Техника “Переубеждение”

Женщина хочет сначала походить с мужчиной по театрам и ресторанам, чтобы понять, стоит ли идти к нему домой, а мужчина хочет сначала привести женщину домой, чтобы понять, стоит ли водить ее по театрам и ресторанам.

Константин Мелихан

Технику, с которой я тебя сейчас познакомлю, довольно трудно описать без привязки к данной конкретной женщине. Это связано с тем, что у различных женщин совершенно разное отношение к сексу и совершенно разные проблемы, связанные с личной жизнью. Как бы там ни было, все женщины объединены тем, что их передний мозг стремится всеми правдами и неправдами не отдать женское тело во власть заднему. Передний мозг строит всевозможные логические доводы, защищающую ее от чрезмерной расслабленности, эмоциональности и доверчивости. А раз его аргументы основаны на логике, то каковы бы ни были причины, по которым женщина избегает секса, ее можно убедить, что эти причины необоснованны. Как? Используя тот же принцип, что и в рефрейминге.

Под каким предлогом женщина обычно откладывает интимную близость? Скорее всего, она заявляет, что тебе нужен только секс, что ты относишься к ней, как к вещи, что она еще не прониклась доверием к тебе, не сблизилась с тобой ДУХОВНО. Ответь мне на один вопрос: До того, как пригласить женщину к себе домой, ведешь ли ты себя с ней, как грубый мужлан, который только и говорит о сексе, который не дает женщине ни капли тепла и нежности, который не делает на свидании ничего кроме приставаний к даме? Я уверен, что нет. Я уверен, что вы с ней прекрасно проводите время, много общаетесь, посещаете интересные места, узнаете друг друга. Подумай, за это время ты не делаешь НИЧЕГО, что показывает твою заинтересованность исключительно в женском теле. И все ее слова об отсутствии духовной близости, о твоей одержимости сексом и потребительском отношении к ней имеют под собой только ГИПОТЕТИЧЕСКУЮ почву. Поэтому у тебя есть отличная возможность убедить женщину в безосновательности ее слов и в их оскорбительности для тебя. Это действует почти безотказно. Я неоднократно пользовался этим приемом, и именно его эффективность побудила меня выделить его в отдельную главу. А теперь пример. Итак, ты услышал от женщины отказ вроде “Я еще не готова. Мне нужна духовная близость и доверие к человеку” или “Неужели тебе нужен только секс? Я думала, что ты не такой. Но все вы, мужики, одинаковые”. Твой ответ: “Ты знаешь, достаточно странно, что ты так реагируешь на вполне естественную ситуацию. Да, я хочу тебя и совсем не стесняюсь своих желаний. Я вкладываю довольно-таки много сил в наши отношения: я придумываю, куда нам с тобой сходить, я ухаживаю за тобой, мы с тобой замечательно общаемся и сближаемся. Я не знаю, откуда ты взяла, что у нас с тобой нет духовной близости (что мне нужен только секс). Я вкладываю много сил в наши развивающиеся отношения и спрашиваю себя: “Что? Что в них исходит от тебя?” Я думаю, что для тебя абсолютно очевидно, что я встречаюсь с тобой, потому что ты интересуешь меня не только, как человек, но и КАК ЖЕНЩИНА. Именно поэтому я хочу сблизиться с тобой физически, но НИЧУТЬ НЕ МЕНЬШЕ мне нужна и духовная близость, мне так же нужно узнать тебя. Просто все отношения развиваются, стремятся к гармонии и, если в них присутствует только духовная или только физическая близость, они истощают себя и перегорают. В гармоничных отношениях должно быть и то, и другое и я не хочу дать им рухнуть только потому, что мы не можем полностью стать единым целым, стать, как одно. Нам нужно почувствовать друг друга, насладиться обществом друг друга и нам уже не пятнадцать лет, чтобы мы нам хватало одних продолжительных прогулок за ручку. Я уверен, что отношусь к тебе серьезно, и поэтому с полной уверенностью говорю тебе, что сексуальная наша связь не разделит, а наоборот

соединит нас еще крепче, потому что я точно знаю, что после того, как мы почувствуем друг друга, насладимся слиянием наших тел, мы будем ценить друг друга еще больше. Мы станем еще чувственнее, еще ближе, еще роднее...” Разумеется, когда ты произносишь последние несколько предложений, тебе необходимо продолжать ласкать, обнимать и целовать женщину. Для того чтобы тебе удался твой маневр, заранее позаботься, чтобы атмосфера в комнате была безупречной. Я говорю о чистоте в твоём доме, об отсутствии посторонних людей за стеной, о наличии музыки на заднем фоне, о неярком освещении, о сопровождении вашей беседы закусками и напитками. Классическим примером техники “Переубеждение” может служить популярная метафора “Золото и бриллианты”:

“И мужчины и женщины объединены тем, что все мы нуждаемся в вещах, которые представляют значительную ценность. Бриллианты и золото также являются очень ценными вещами. В отношениях между противоположными полами бриллианты = личностное общение (то есть, организация романтических ужинов, прогулки под луной, объятия в свете свечи, дарение подарков и т.д.), а золото = секс. Но обычно женщины предпочитают бриллианты золоту, а мужчины, как правило, – золото бриллиантам. Конечно же, нам важно и то, и другое, особенно при построении длительных отношений, но если женщина имеет возможность выбирать, она предпочтет сначала заполучить бриллианты, а мужчине сначала нужно золото. И в общем случае мужчина может принять золото без бриллиантов, а женщина может принять бриллианты совсем без золота. То есть, в отношениях женщина пытается добыть бриллианты, а мужчина занят поиском золота.

Но, если женщине дать только золото (секс) или мужчине – только бриллианты (приятные прогулки и романтические ужины), ни один ни другой не может чувствовать себя счастливым, а, значит, отношения скоро будут разрушены. Говоря кратко, в хороших отношениях постоянно идет обмен различными ресурсами. Таким образом, если мужчина ожидает только золото (секс), но не хочет отдавать женщине бриллианты (отношения, нежность и забота), тогда она в скором времени его бросит, поскольку он использует ее только для секса. А если женщина ожидает только бриллианты (прогулки, внимание, рестораны, кинотеатры и т. д.), не желая отдавать мужчине немного золота (секс), то он (если он имеет хоть малейшее представление о том, как нужно обращаться с женщинами, что в последнее время бывает все реже) бросит ее, так как она использует его только для удовлетворения своей жажды комфорта и общения, а, может, и чувства собственности.”

Несколько иной интерпретацией техники “Переубеждение” может служить попытка достучаться непосредственно до заднего мозга женщины, убедить ее в том, что ей следует прислушиваться к ЧУВСТВЕННЫМ порывам, а не наставлениям разума. Примером может служить следующий монолог с твоей стороны: “Знаешь, проблема большинства людей состоит в том, что они мыслят шаблонно, они заранее очерчивают, как пройдет свидание, как пройдет день, как пройдет их жизнь. Они не способны позволить событиям развиваться ЕСТЕСТВЕННО. Я считаю, что люди мало следуют тому, что подсказывает им их ВНУТРЕННИЙ ГОЛОС, их ОЩУЩЕНИЯ. Например, если я чувствую, что хочу прикоснуться тебе, и тебе это нравится, то для нас нет причин отказываться от этого. Тебе нравятся мои прикосновения? Почувствуй, как приятно быть ЕСТЕСТВЕННОЙ, как приятно позволить себе РАССЛАБИТЬСЯ, позволить себе сосредоточиться на ВНУТРЕННИХ ОЩУЩЕНИЯХ. Ты хочешь, чтобы я продолжал?”. Чувствуешь, насколько сильное оружие я вкладываю в твои руки? Если после этой речи она не изнасилует тебя, то вряд ли она вообще интересуется мужчинами.

Техника “Переубеждение” действует, потому что все поведение женщины будто сообщает мужчине: “Докажи мне, что сегодня я должна отдалиться именно тебе и я сделаю это”. Своими словами он передает женщине такое важное для нее сообщение: “Я

отношусь к тебе серьезно. Я не стану использовать тебя и не брошу тебя завтра. Поэтому я действительно достоин того, чтобы ты полностью стала моей”. Поэтому неудивительно, что после твоего монолога женщина ощущает расслабленность и доверие к тебе.

3.10. Тактические техники соблазнения

Каждой ночи необходимо свое меню.

Оноре Де Бальзак

В предыдущих двух главах я детально описал тебе, как можно соблазнить женщину при помощи слов. Но язык – не единственный инструмент в соблазнении. Ровно такая же сила таится в твоих руках!

Я давно заметил, что в этом мире существуют два основных подхода к соблазнению, каждый из которых обладает массой достоинств, в силу чего и тот, и другой обладают невероятной популярностью среди профессиональных ловеласов. Выбор подхода соблазнителем зависит от множества факторов, например, таких, как: темперамент женщины, ее воспитание, ее прошлый опыт, степень ее доверия к мужчине, окружающая обстановка, продолжительность знакомства и др.

Ты, наверное, обращал внимание на то, что многие люди разделяют понятия занятия сексом и занятия любовью. На самом же деле разница именно в том, каким подходом воспользовался соблазняющий, которым в большинстве случаев является мужчина. Первый подход заключается в разжигании страсти и желания до таких пределов, когда каждый из партнеров буквально превращается в животное и частично утрачивает контроль происходящего. Второй подход основывается на нежном, ласковом и неторопливом протекании полового акта, который, как бы, является выражением чувств и доверия. Наверняка, один из двух подходов кажется тебе предпочтительнее, но уверяю тебя: при всей их противоречивости, они оба приносят равноценные плоды.

Сказанное мной, конечно, наводит на вопрос: Когда применять первый подход, а когда второй? Такие факторы, как большое доверие и уважение между партнерами, высокая сексуальная чувствительность женщины, отсутствие в ее памяти свежих воспоминаний о неприятном опыте в личной жизни, непривычная окружающая обстановка, безусловно, можно считать благоприятными для использования мужчиной первого подхода. Если же ты познакомился с женщиной совсем недавно, она еще не успела к тебе привыкнуть, испытывает страхи перед сексом, с большим трудом решилась прийти к тебе домой, старается “набить себе цену”, то, несомненно, стоит прибегнуть ко второму подходу, ибо первый может только ее испугнуть.

Специально для тех, кто считает идущие выше абзацы не слишком понятными, я разработал две техники соблазнения, основанные на упомянутых подходах. В этих техниках нет использования метафоричных конструкций, основанных на “Столкновении реальностей”. Все куда проще – в них всего лишь заключена решающая последовательность действий соблазнителя. Описание техник построено следующим образом: вначале идет поэтапный алгоритм, последовательность действий в котором не является жесткой – главное, чтобы ты уловил суть. Далее следуют слова, которыми следует окрашивать свои действия при соблазнении. Здесь опять же не существует никаких ограничений, лишь бы слова, которые ты говоришь, соответствовали общей атмосфере. Итак, поехали...

Техника №1: Бери и не спрашивай

Алгоритм:

Ї **Неожиданно обхвати ее лицо ладонями и резко поцелуй.** Вряд ли это то, чего она ожидала, а неожиданность – один из лучших возбуждающих факторов.

- Û **Схвати ее рукой за ягодицу.** Хорошо бы каждый мужчина ненадолго оказался на месте женщины и понял, что она чувствует в этот момент.
- Û **Кусай ее в шею.** Не до крови. Без следов. Знай меру.
- Û **Быстро залезь ей в бюстгальтер и обхвати ее грудь ладонью.** Если будешь медлить, она может закрыться и искусно сопротивляться.
- Û **Довольно стремительно положи ее на кровать или прижми к стене.** Здесь игра на ее потребности подчиниться и принадлежать мужчине.
- Û **Стремительно раздевай ее, снимая один элемент одежды, за другим.** Если надумаешь, порвать, то имей в виду, что потом придется возмещать потерю.
- Û **Сунь ей в рот свой палец.** Возбужденной женщине это всегда понравится.
- Û **Залезь ей рукой в трусы и не вынимай, пока она не промокнет совсем.** Тут комментировать нечего.
- Û **Несильно ударь ее по ребрам чуть ниже груди.** Несильно, значит несильно. Синяков оставлять не нужно.
- Û **Ощутимо шлепни ее по заду.** Можно и до красноты. Главное, чтобы в этот момент она была возбуждена не на шутку. Боль и оргазм – это две стороны одной медали.

Слова:

- Û **Я хочу тебя трахнуть!**
- Û **Я хочу владеть тобой!**
- Û **Я знаю, ты хочешь быть моей шлюхой!**
- Û **Ты такая влажная!**
- Û **Какая ты страстная!**

Техника №2: Незаметное возбуждение

Алгоритм:

- Û **Обнюхивай ее шею и плечи в течение 5-10 минут.** При этом НЕ целуй ее. Просто нюхай и говори ей приятные слова. Это бомба замедленного действия! За эти 10 минут она возбудится так, что тебе мало не покажется.
- Û **Проводи тыльной стороной ладони по ее щекам.** Тыльной стороной действительно лучше – ощущения более приятные.
- Û **Дыши ей в ухо и шепчи приятные слова.** Разумеется, самым приятным словом для нее будет ее имя.
- Û **Копайся в ее волосах.** Просто проведи рукой от ее шеи к затылку, нежно собери волосы в кулак и не менее нежно отведи руку от затылка, не разжимая кулак. Так несколько раз.
- Û **Целуй ее в шею и в мочки ушей.** Не впивайся, как ненормальный – переизбыток может раздражать.
- Û **Нежно покусывай ее шею.** Ни надо быть графом Дракулой – кусай легонько.
- Û **Добравшись до ее груди, не балуй ее излишними прикосновениями.** Води пальцем или ладонью вдоль нее, лишь изредка касаясь кожи.
- Û **Медленно снимай с нее одежду, осыпая поцелуями каждую открывшуюся часть тела.** Надеюсь, ты сообразишь, что с ней делать дальше.

Слова:

- Û **Ты очень приятно пахнешь!**
- Û **ЕЕ ИМЯ!**
- Û **У тебя очень нежная кожа!**
- Û **У тебя очень красивые волосы!**
- Û **Мне очень нравится целовать твой живот!**

Теперь подытожим все, что говорилось выше. Ту, какую технику лучше применять в данной конкретной ситуации, зависит от данной конкретной ситуации. Главное, чтобы ты прочувствовал ту роль, ту атмосферу, которую ты создаешь. Разумеется, если ты краем уха услышал, что в своих тайных фантазиях женщина хочет, чтобы любовник ее привязывал или приковывал и владел ею, то с ней целесообразнее будет использование техники “Бери и не спрашивай”. Если же женщина одержима идеей заняться любовью на кровати из роз или, на худой конец, на морском побережье, то с ней гораздо эффективнее использование техники “Неожиданное возбуждение”. Очень много зависит и от тебя самого, от того, что тебе ближе, от того, насколько сильно она тебе доверяет и насколько сильно опасается, от общей АТМОСФЕРЫ, воцарившейся между вами, от того ОБРАЗА, который ты для нее создал. Возможно, ты предпочтешь сочетание обоих техник. Впрочем, это все теория. Практика за тобой!

3.11. В постели

Наслаждение доставляет не секс, а любовник.
Мардж Пирси

И мозг может быть эрогенной зоной.
Ракуэл Уэлч

Помнишь, я говорил тебе, что отличает новичка от профессионала в любом деле? Новичок сразу озадачивается изучением самых коронных техник, не изучая базовые понятия и приемы. И такая сверхпопулярная область, как секс, является одним из ярчайших подтверждений этого правила. Плохая осведомленность в сексуальных вопросах и сильное желание стать искусными любовниками побуждают наших с тобой соотечественников скупать книги и журналы сексуальной тематики, изобилующие откровенными рисунками и фотографиями. Чем наполнена эта литература? Она предлагает читателю подробное описание мужской и женской физиологии, а также сексуальных поз и техник. В этой главе я не буду знакомить тебя ни с тем, ни с другим. Я предложу твоему вниманию крайне важную информацию, которую ты не найдешь ни в одной другой книге. Я попытаюсь объяснить тебе основную причину, по которой одну и ту же женщину разные мужчины возбуждают и удовлетворяют совершенно по-разному.

Ты никогда не спрашивал себя, почему один мужчина возбуждает конкретную женщину, а другой – нет, почему один мужчина удовлетворяет женщину, а другой – нет? Самое распространенное мнение на этот счет – один мужчина превосходит другого по внешним параметрам, говорит определенные фразы и владеет определенными сексуальными техниками. Не сказал бы, что это мнение противоположно истине, но все же далеко от нее. **ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА УСПЕШНОСТИ МУЖЧИНЫ НА СЕКСУАЛЬНОМ ПОПРИЩЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ НЕ В ЕГО ВНЕШНОСТИ И НЕ В ТЕХНИКАХ, КОТОРЫМИ ОН ВЛАДЕЕТ, А В ТОМ ОБРАЗЕ, КОТОРЫЙ ОН СОЗДАЕТ.**

Рассказывая о концепции тройного мозга, я уже говорил тебе о том, что женщину инстинктивно влечет к самому доминантному мужчине, к тому, который имеет некоторое превосходство в мужском коллективе, да и вообще в обществе. Такому мужчине свойственны целеустремленность, эгоистичность, оптимизм, он обычно строит неплохую карьеру, зарабатывает немало денег и добивается некоторой известности. Не сомневаюсь, что ты узнаешь атрибуты привлекательного мужчины, рассмотренные в главе “6 “китов” мужской привлекательности”. А сейчас я поделюсь с тобой очень любопытной мыслью, которую ты не найдешь ни в психологической, ни в сексологической литературе. **ЕСЛИ ОБРАЗ МУЖЧИНЫ НЕДОСТАТОЧНО ПРИВЛЕКАЕТ ЖЕНЩИНУ, ТО ЕДИНСТВЕННЫЙ ВЕРНЫЙ СПОСОБ ДЛЯ НЕГО ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ – ЧЕРЕЗ**

ПОСТЕЛЬ. Только его поведение в постели способно изменить восприятие его женщиной в качестве сексуального партнера.

То, что я скажу тебе сейчас, не имеет смысла использовать, если твоя сексуальная жизнь с женщиной или с женщинами находится на высоком уровне. В этом случае абзац, идущий ниже может оказаться абсолютно бесполезным для тебя. Если в твоей жизни **ПРИСУТСТВУЕТ РЕГУЛЯРНАЯ** сексуальная жизнь, но ты не удовлетворен ее качеством, то совет, который я тебе сейчас дам, должен оказаться очень кстати.

И как раз в той ситуации, когда мужчина не удовлетворяет женщину, лучшим решением с его стороны будет изменение его обращения с ней в постели. В связи с тем, что женщины более пассивны по своей природе, и у них зачастую не хватает сил реализовывать себя в повседневной жизни в той роли, которая им действительно по душе. Поэтому для женщины чрезвычайно важно, какую роль в постели она играет. Потому что в постели она удовлетворяет все свои тайные желания, она открывает другую часть себя, она становится беззащитной самкой. Такой энергетический заряд позволяет ей быть в общении с другими людьми правильной, скромной, деловой, в общем, той, кем ей нужно быть, но кем она до конца не является. А в постели женщина хочет быть самкой, хочет подчиняться мужчине, хочет быть развратной, хочет, чтобы с ней грубо обращались, чтобы мужчина брал ее как самец, чтобы он описывал происходящее грубыми словами. Причем, это желание тем сильнее, чем более “правильной” он привык ее видеть. Не бойся в постельных играх на пике возбуждения говорить самые откровенные вещи, проявлять грубость (в разумных пределах, конечно), демонстрировать свою власть над женщиной, вести себя крайне развратно и предлагать ей новые виды сексуальных игр. Все эти действия делают тебя сексуально привлекательным. Не пропускай эти сведения мимо ушей – они могут принести тебе столько дивидендов, сколько не снилось Биллу Гейтсу в его самых светлых снах.

Возвращаясь к упомянутым выше книгам и журналам сексуальной направленности, следует сказать, что в них ты вряд ли найдешь описания того, какие **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ** процессы происходят в голове женщины в момент возбуждения. Только физиология. В этой литературе подробно описываются все возможные и невозможные эрогенные зоны на теле женщины, но забывается самая главная эрогенная зона – женский мозг. Да, да. **ПОДОБНО ТОМУ, КАК МУЖЧИНУ ВОЗБУЖДАЕТ ВИД ОБНАЖЕННОЙ ЖЕНЩИНЫ, ЖЕНЩИНУ ВОЗБУЖДАЕТ МЫСЛЬ ОБ ОБРАЗЕ МУЖЧИНЫ, О ЕГО ПОВЕДЕНИИ, О СОЗДАВАЕМОЙ ИМ АТМОСФЕРЕ.**

Представь себе такую ситуацию. Мужчина идет по улице, и мимо него проходит женщина с телом его мечты. Скорее всего, он на какое-то время возбудится, обернется, посмотрит на ее ноги, а затем продолжит свой путь, вернувшись к своим прежним мыслям. Возможна ли точно такая же ситуация у женщины? Нет! Если мимо женщины проходит идеальный с ее точки зрения мужчина, сексуально привлекательный, возбудится ли она моментально? Нет! Она походит кругами, поразглядывает его, подумает о нем, начнет представлять его в своей постели. И только потом возбудится! Далее она не сможет моментально мысленно вернуться к тому, о чем она думала до встречи с этим мужчиной. Видишь различия. Вот мое объяснение им: женщине, чтобы возбудиться, необходимо подумать о том, что вызывает ее возбуждение, в то время как мужчине совсем необязательно прибегать к подобным мыслям. Ей нужно подумать о том, что она видит, что она слышит, как ведет себя мужчина, в какой обстановке она находится, как она выглядит со стороны и т.д. Давай, вообразим такой эпизод. Мужчина в страстном порыве резко прислоняет женщину к стене, обхватывает ее лицо ладонями и начинает целовать. За несколько секунд женщина успевает оценить неординарность поступка мужчины, его силу, его уверенность в себе, его страстность. Она осознает, что он достоин того, чтобы ему отдалась. После этих мыслей и начинается умопомрачительный прилив ее возбуждения. Соблазнение женщин с помощью речи, в частности с помощью техник, описанных выше, является одним из самых действенных видов оружия в руках мужчины,

а соблазнение мужчин теми же методами менее эффективно. Почему? По той же самой причине. Описание женщине сексуальных ощущений переводит все ее мышление в сторону секса, а, как я уже говорил, эти мысли неизбежно приводят к ее возбуждению. Причем, дороги могут быть разные: чтение сексуальной литературы, разговор на сексуальную тему, сексуальный танец, демонстрация мужчиной силы, неординарность его поведения, принятие им важного решения, мужской пронизывающий взгляд и т.д. В любом случае, женщина всегда вначале думает о внешних раздражителях и только потом возбуждается.

Я рассказал тебе очень много о том, что заводит женщину и что делает секс страстным, о том, как создать образ сексуально привлекательного мужчины, о том, как вести себя в постели. Но я еще не познакомил тебя с самой главной частью всего сексуального акта – прелюдией. Обычно, услышав от женщины это слово, мужчина пытается перевести тему в другое русло. Все мужчины объединены внутренним ощущением, что им это не нужно. Почему?

У ЖЕНЩИНЫ ВОЗБУЖДЕНИЕ МЕДЛЕННО ВОЗНИКАЕТ ЗАДОЛГО ДО ТОГО, КАК ОНА ФИЗИЧЕСКИ ПОЧУВСТВУЕТ СЕКСУАЛЬНОЕ ЖЕЛАНИЕ. Перед тем как захотеть непосредственно секса, женщина ощущает собственную чувственность, женственность и привлекательность. Она тянется к мужчине и наслаждается тем, что она проводит с ним время. И если он не совершает никаких отпугивающих действий, она начинает ощущать физическое желание. Причем, процесс нарастания женского возбуждения до ощущаемого физически уровня может тянуться вплоть до нескольких дней, проводимых вместе. Однако, если мужчина нравится женщине, то физиологическое возбуждение рано или поздно гарантированно возникнет.

Мужское возбуждение возникает моментально. Многодневное ожидание вызывает у него определенный дискомфорт и напряженность. Ему трудно понять отличающиеся желания женщины, потому что он их не ощущает. Его ощущения драматично отличаются от ее, и он неукоснительно верит в то, что ее потребности очень похожи на его. Именно это заблуждение побуждает большинство мужчин совершать столь банальную ошибку – начинать половой акт без предварительной игры. Половой акт, протекающий без прелюдии, чаще всего оставляет женщину неудовлетворенной и раздражительной, что не позволяет ей полностью раскрыть свою сексуальность и любить секс со своим партнером.

Для наиболее полного удовлетворения обоих партнеров нужно, чтобы само совокупление протекало довольно быстро и страстно, а прелюдия протекала медленно и нежно. Думаю, ты слышал это по радио, читал в книгах, видел по телевизору. **ЖЕНЩИНА ЛЮБИТ МУЖЧИНУ, КОТОРЫЙ НЕ ТОРОПИТСЯ.** Женщины всего мира настолько неудовлетворенны тем, как мужчины проводят прелудию, что всюду можно услышать одни и те же высказывания: “Мой мужчина набрасывается на меня в тот момент, когда я пытаюсь рассказать ему, как у меня прошел день”, “Он совершенно не умеет создать атмосферу”, “Он не понимает, насколько для меня важно почувствовать себя любимой и ощутить близость с ним”, и т.д.

Теперь пора рассказать тебе то, ради чего я затянул всю эту песню про прелюдии. Я хотел описать тебе основные элементы той атмосферы, которая будет сводить женские скулы от желания заняться сексом с тобой.

Во-первых, с женщиной нужно поговорить. На этот раз не о том, что происходит в мире, не о том, каким было твое детство, и даже не о том, какие у тебя планы на будущее. Необходимым условием для того, чтобы женщина начала возбуждаться, является ее расслабление. Как она может почувствовать расслабленность? Только, если почувствует, что ты берешь на себя заботу о ней. А как она может почувствовать это? Только если ты сблизись с ней духовно и проявишь огромный интерес и внимание к ее внутреннему миру и к ее ощущениям. Тебе нужно говорить о чувствах, о любви, о вашем союзе, о сексе, наконец. Я думаю, что на предыдущих страницах книги ты уже достаточно подготовился к тому, чтобы строить такие диалоги самостоятельно.

Вторым условием атмосферы, в которой женское возбуждение будет неостановимо нарастать, является дразнение. Разумеется, сексуальное. Тебе нужно прикасаться к женщине, подсаживаться к ней близко-близко, шептать ей что-либо на ухо и т.п., а в другие моменты удаляться в другой конец комнаты и заигрывать с ней взглядом. В этом состоит твой таинственный сексуальный танец, о важности которого я уже говорил в главе “Первое свидание”. Дразнение создает игру, состязание, предвкушение, которые неизбежно посылают в женский мозг мысли о том, что ее очень привлекает твое поведение. А мысль, как ты уже знаешь, ведет к возбуждению.

Третьим, самым важным условием возбуждающей атмосферы, с уверенностью можно назвать постепенное нарастание ласк. Мужчине, у которого главный центр возбуждения – это пенис, очень сложно понять расположение и значение эрогенных зон на теле женщины. И уж, тем более, ему сложно понять важность стимуляции неэрогенных зон. Ты уже знаешь, что женское возбуждение нарастает постепенно, намного медленнее, чем мужское. Ты также знаешь, что женщину очень заводит, когда мужчина дразнит ее. Начиная ласкать женщину в неэрогенных зонах, к которым, например, можно отнести щеки, подбородок, плечи, ладони, ты создаешь психологическую атмосферу, ты создаешь расслабленность женщины. Она начинает ощущать твое внимание, твою заботу, твою любовь. В этот момент к ее психологическим ощущениям подключается ее физиология, ее организм. Ей хочется, чтобы ты продолжал ее ласкать. Но не торопись – помни о важности дразнения. Постепенно максимально близко приближайся к эрогенным зонам, но не ласкай их. Я знаю, в этот момент довольно трудно себя сдерживать, но поверь, это сдерживание еще себя окупит. Затем медленно, как и прежде, медленно начинай водить пальцем по груди вокруг соска, не касаясь его. Даже когда женщина будет побуждать тебя своими движениями коснуться соска, не делай этого. Затяни это дразнение минимум минут на десять. Когда будешь снимать с нее трусы, делай это очень медленно, как всегда, медленно. Сначала поводи пальцем вдоль по талии вдоль линии трусов. Постепенно, по паре сантиметров, спускай их вниз. Затем можешь снова одеть их на нее и внезапно перейти к соскам. В общем, вся процедура предварительной игры занимает около пятнадцати минут. Войди в женщину, только когда она уже будет изнемогать от желания. Уверю тебя, что после этого у вас будет такой секс, что все предыдущие половые акты покажутся тренировкой.

Кстати, если уж ты создал любовную атмосферу, нужно следовать ей до конца. Сразу после окончания полового акта в крови женщины присутствует несколько женских гормонов, которые непреодолимо “тянут” ее к тебе. Самым сильным из них является окситоцин. Благодаря этому гормону женщина ощущает непреодолимую потребность в твоей нежности, в твоих поцелуях, в твоих теплых словах, в твоей любви. Не дай себе заснуть! Люби ее до конца. Дай ей теплоту, которая ей так нужна в этот момент. Это настолько благотворно повлияет на ваше дальнейшее общение, что ты сам будешь удивляться.

Вот, пожалуй, и все, что я хотел рассказать тебе о бодрствовании в постели. Надеюсь, незадолго до того, как заняться с женщиной сексом, ты найдешь пару минуток, чтобы быстро пробежаться глазами по этой главе, чтобы почувствовать большую уверенность в сексе. Ведь уверенность сама по себе сексуальна и привлекательна.

3.12. Как строить отношения

Есть только один способ сделать брак счастливым, и мы все хотели бы его узнать.

Автор неизвестен

В этой главе я не буду останавливаться на аспектах семейной психологии, о которой мы поговорим ниже, а раскрою основные закономерности начальной стадии отношений, которые я извлек из собственного опыта.

Конечно, кощунственно – придумывать какие-либо правила в человеческих отношениях, но в ходе проведения семинаров “Advanced Russian Design Of Relationship” я убедился в том, что любой материал лучше усваивается, если он представлен в виде рисунков, списков, правил, формул и схем. Поэтому ниже я привожу те правила, которые я считаю необходимыми для того, чтобы твои отношения с женщиной не закончились, не начавшись:

- Ў **НЕ заводи роман с женщиной, у которой больше проблем, чем у тебя.** Понимаешь, взрослый человек отличается тем, что его очень трудно изменить извне. По этой причине, если ты встретил женщину, у которой проблемы с родственниками, склонность к депрессиям, психические отклонения и т.д. и т.п., несколько раз подумай прежде, чем привязываться к ней. Ее проблемы – это то, что ты вряд ли сможешь изменить, а если и сможешь, то совершенно не обязательно, что эта женщина останется с тобой.
- Ў **НЕ звони часто.** Это выдает твою ненадежность и жажду внимания. Многие женщины будут склонять тебя к частым телефонным звонкам. Если твой опыт общения с женщинами невелик, то редкие звонки помогут тебе сохранить тайну, сохранить интригу, сохранить игру. Пусть каждый твой звонок будет для нее неожиданностью. Разожги желание женщины встретиться с тобой.
- Ў **Встречайся с женщиной НЕ чаще, чем два раза в неделю.** Подари женщине возможность скушать по тебе! Ты замечал, насколько человек может быть одержим желанием получить что-либо, и насколько безразличен он может быть к объекту своих желаний, когда его получает. Не слишком частые встречи пробуждают в женщине потребность бороться за тебя, завоевывать тебя. Кроме того, если вы будете видаться реже, тебе очень понравится ее поведение не только в быту, но и в постели.
- Ў **Отношения НЕ должны развиваться слишком стремительно.** Большинство отношений рушатся потому, что люди бросаются в них слишком быстро. Это происходит по нескольким причинам. Во-первых, они не успевают достаточно узнать друг друга. И только потом выясняется, что они не могут выносить друг друга, и это разрушает их союз изнутри. Во-вторых, внезапно вспыхнувшая страсть отнимает у человека много физических и моральных сил, и уже через несколько недель он не выдерживает такого бешеного ритма, устает, истощается. В-третьих, стремительные отношения заставляют людей броситься в омут с головой. Они забывают о своих родственниках, о своих друзьях, о трудностях на работе, о бытовых проблемах. Они попросту отключают логическое мышление и “запускают” все свои дела. Рано или поздно они сталкиваются со всем, что навалилось за время их романа, и тогда разум начинает активно протестовать.
- Ў **НИКАКОЙ самоотдачи в начале отношений.** Ни в коем случае. Это тот момент, когда твоя помощь и содействие могут напрочь уничтожить ее заинтересованность в тебе. Это время, когда тебе нужно думать о себе, заставить ее уважать тебя. А своим спонсорством, психологической поддержкой и т.д. ты рискуешь получить вакансию на роль ее очередной подружки, мусорной корзины для ее проблем.
- Ў **Наказывай женщину за неуважительное отношение к тебе.** Этого стиля поведения тебе необходимо придерживаться с того момента, как ты впервые увидел ее губы в движении. Буквально с первого контакта тебе нужно постоянно быть готовым к ее проверкам. ПОСТОЯННО! Иначе ты будешь выглядеть слишком нуждающимся, и она будет в лучшем случае придерживать тебя для коллекции. Если женщина усвоила, что она может дурно обращаться с тобой, убедить её в обратном очень трудно. ПРОФИЛАКТИКА ВСЕГДА ПРОЩЕ ЛЕЧЕНИЯ.

- Ў **В здоровых отношениях – здоровая ревность.** Не осуждай женщину за то, что она строит глазки другим мужчинам. Напротив – займись тем же. Расширь свой круг общения, флиртуй со всеми женщинами без исключения, делай им комплименты, ухаживай за ними. Имей в виду, что, если поводы для ревности не подтверждаются – отношения не разрушаются, а только крепнут.
- Ў **Экспериментируй в сексе.** Ничто так не отдаляет людей, как однообразная близость! Я уже говорил, что всех женщин привлекает авантюризм. И особенно это касается секса. Если ты привык быть нежным в постели, попробуй перейти на грубость и наоборот. Взгляни на кровать, как на последнее место, где бы ты хотел заниматься сексом. Пробуй новые места, новые возможности, новые техники, новые позы. Впрочем, об этом ты можешь прочитать в специализированных книгах. Благо сегодня на прилавках магазинов сексуальной литературы – хоть отбавляй.
- Ў **НЕ придавай значения словам.** Рано или поздно каждый человек приходит к выводу, что слова имеют второстепенное значение в этом мире. Суждения о людях и об отношениях по поступкам – это та подозрительная труба, через которую тебе нужно наблюдать за женщиной, находящейся с тобой рядом. Подумай, действительно ли ее слова соответствуют тому, что она делает. И будь осторожней с объяснениями в любви. На первой стадии отношений подобные признания могут сильно ослабить интерес любого из партнеров.
- Ў **Оба партнера должны вкладывать силы в отношения – иначе они рухнут.** Пожалуй, это самое главное правило. Для того чтобы твои отношения с женщиной нашли свое развитие, вы оба должны уметь, как принимать, так и отдавать, вы оба должны проявлять активность, задаваясь вопросом: Что я могу сделать, чтобы наши отношения стали еще лучше? Причина разрушения любого союза обычно кроется в том, что, как минимум, один из партнеров пустил отношения на самотек. Не повторяй этой столь распространенной ошибки. Найди женщину, которая также пойдет тебе навстречу.

Я бы многое мог тебе еще рассказать о построении отношений с женщиной. Наиболее кратко мои взгляды отражены в притче, которую много лет назад мне рассказал мой дед. Она не оставит безразличной ни одну женщину мира, поэтому ты можешь смело использовать ее в рамках техники “Столкновение реальностей”. Итак:

“Каждый человек на нашей планете похож на маленькую шестеренку со своим уникальным рисунком зубцов и зубчиков. Он крутится в огромном механизме жизни пытаюсь быть полезным, пытаюсь принимать участие в процессе движения сложнейшего механизма космоса под названием Жизнь.

Некоторые шестеренки крутятся вхолостую, не соприкасаясь ни с чем. Некоторые – пытаются зацепить другую шестеренку, чтобы привести ее в движение, которое будет зеркальным отражением его собственного. Но все шестеренки имеют разный узор зубчиков, и мало того – некоторые вращаются в разном направлении и под разными углами.

Мужчина и Женщина, встречаясь, подобны шестеренкам. Они ОБА хотят вращаться синхронно друг другу, но сразу это не получается. Они откалывают друг от друга лишние зубцы, оставляют углубления и осколки своих зубцов в другой шестеренке. Пытаясь сделать ее рисунок похожим на свой, они не понимают, что их собственный рисунок ТОЖЕ необратимо меняется. И чем больше они трутся друг об друга, тем более синхронным и правильным становится их движение. Оно не всегда такое, каким они его хотели сделать в начале... оно становится еще лучше, еще чище и правильнее. О чем шестеренки и не догадывались в самом начале.

Через какое-то время их движения полностью идентичны друг другу, с точностью до зеркального отражения... Они становятся идеальной счастливой парой, сумевшей выдержать боль "притирки" друг к другу.

Некоторые шестеренки не выдерживают такого испытания и расстаются... Но рисунок уже изменен... Вкрапления и углубления от чужих зубцов, останутся в их телах навечно, пока они крутятся... И, встретив на своем пути следующую шестеренку, им будет все сложнее и сложнее притереться друг к другу. В конечном счете может наступить момент когда это станет невозможным."

3.13. Мифология любви

*Прежде чем вступить в брак с человеком, надо его хорошо узнать,
но чтобы хорошо его узнать, надо прежде вступить с ним в брак.*

Народная мудрость

В этой главе мы с тобой обсудим более позднюю стадию развития отношений, которую можно назвать семейной. В ходе многих лет общения с женщинами я на собственном опыте убедился, что построение и развитие отношений в сто крат сложнее, чем знакомство или соблазнение. Даже если ты начинаешь с нуля, научиться знакомиться и соблазнять женщин можно, потратив несколько лет интенсивной работы. Но я не поручусь сказать, сколько времени понадобится человеку, чтобы преуспеть в отношениях. Это наука, которую нельзя прочесть в книге, узнать от родителей или услышать на семинарах. Это наука, которой нельзя научить просто потому, что все отношения не похожи друг на друга. Отношения – это та область, где, в отличие от знакомства и соблазнения, наш разум, наше воспитание, наши характерные особенности начинают главенствовать над инстинктами. Отношения нельзя подогнать под какие-либо правила или формулы. Это творчество. Поэтому я не хочу подобно многим моим коллегам рассказывать тебе, что правильно, а что неправильно делать в семейной жизни. В этой главе я лишь познакомлю тебя с мифами, которые бытуют в обществе и которые не подкрепляются никакими фактами, а, напротив, ими же опровергаются. Давай, по порядку.

1. Для построения прекрасных отношений у партнеров должно быть схожее мышление.

Обращая взор на окружающие меня любовные пары, я заметил, что все возникающие между ними конфликты и проблемы, по их мнению, берут свое начало исключительно в различии мышления и мировосприятия партнеров, в том, что они “не могут видеть мир глазами друг друга”. Им не хватает понимания. В этом причина. Ты тоже так думаешь?

А как тебе кажется, легко ли увидеть мир глазами другого существа? Существа, которое отличается от тебя генетически, физиологически, психологически и исторически? Существа, с которым у тебя различное воспитание, различные генетические навыки, различные цели, и вы цените разные вещи совершенно по-разному? Да, разумеется, журналисты обожают писать об этом на страницах модных журналов, об этом с удовольствием скажет любой семейный психотерапевт у себя на приеме, анкеты в газетах и на сайтах знакомств сплошь и рядом наполнены желаниями найти стопроцентно понимающих партнеров. Но это абсолютно невозможно, потому что мы разные, потому что мужчины и женщины сделаны из разного теста, если угодно. И в этом нет ничего плохого.

Исторически мужчина отвечал за работу, в которой повышенная эмоциональность и чувственность была вредна, а женщина занималась трудом, который как раз требовал от нее наличия этих качеств. Это заложило основу для различий полов, с которыми все мы живем, будем жить и ничего не сможем сделать, чтобы их изменить. Ты понимаешь, о чем я? **ВМЕСТО ТОГО, ЧТОБЫ ТРАТИТЬ СИЛЫ НА ПОПЫТКИ ИЗМЕНИТЬ СВОЕГО ПАРТНЕРА, ИМЕЕТ СМЫСЛ НАЙТИ СПОСОБ С НИМ УЖИТЬСЯ.** Прочти эту мысль еще раз. Большинство людей проживают всю жизнь, так и не осознав ее. Они упорно пытаются починить то, “что не было сломано”. Но поверь мне на слово, наш внутренний физиологический, психологический и инстинктивный мир – это то, что мы почти всегда можем ненадолго запрятать, но то, что мы никогда не сможем изменить. Поэтому не трать зря силы на то, чтобы кардинально поменять свое мировоззрение и стать похожим на свою спутницу или сделать ее похожей на себя. Гораздо эффективнее – принять ваши

различия, как факт, не превращая их в источник конфликтов, и, оставаясь собой, искать компромиссы. Ведь без последних не строятся ни одни серьезные отношения.

2. Прекрасные отношения основываются на прекрасной романтике.

Неужели, спросишь ты меня, романтика – это не то, на чем базируются все самые прочные отношения? Здесь я говорю о нереалистичной, воспеваемой в кино и литературе, одурманивающей романтике. Безусловно, существует множество ситуаций, когда тебе и твоей женщине стоит вернуться к прежнему романтическому настрою: к настоящим свиданиям, к ужинам при свечах и к выходным, проводимым вдвоем. Но посмотрим правде в глаза. Любовь также далека от влюбленности, как северный полюс от южного. К сожалению, никто и нигде в нашем детстве и юности не объясняет нам этой простой истины. Влюбленность – это кратковременный период идеализации ситуации, себя, партнера. Уверен, что мы все хоть раз искренне удивлялись тому, как быстро угасает наш первоначальный запал, как быстро уходит влюбленность. Это огромная глупость человечества. Каждому новому поколению приходится доходить до осознания этого факта самостоятельно. При этом весь мир, особенно в лице деятелей культуры, продолжает воспевать чувство любви, как нечто воздушное, необъятное, магическое, сводящее человека с ума. В результате, практически все молодые люди имеют ошибочное восприятие отношений и семьи. Я полагаю, что это одна из главных причин, по которым рушатся ранние браки и совместные дети остаются между двух огней.

Первая стадия развития отношений очень захватывает и увлекает человека. Нельзя отрицать, что завоевание сердца, ухаживания в начале отношений, ощущение того, что ты нашел кого-то, кого искал всю жизнь, – это один из самых ярких периодов в нашей жизни. Мы не просто ощущаем безумную страсть. Нам кажется, что нам море по колено и любые трудности будут преодолены. Этот период делает самих людей и их жизни лучше, и, возможно, влюбленность является необходимым условием для возникновения чувства любви в дальнейшем.

Но в чем же заключается миф, о котором мы говорим? Его суть в том, что БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ НАЗЫВАЕТ ВЛЮБЛЕННОСТЬ ЛЮБОВЬЮ И ГЛУБОКО УБЕЖДЕНЫ, ЧТО ОНИ СПОСОБНЫ ПРОНЕСТИ ЭТО ЧУВСТВО НЕИЗМЕННЫМ ЧЕРЕЗ ВСЮ ЖИЗНЬ. Реальность такова, что человек ни физически, ни психологически не может этого сделать. Помнишь, в предыдущей главе я рассказал тебе притчу о шестеренках? Она метафорично говорит нам о трех главных стадиях в развитии человеческих отношений. Первая стадия – это эйфория или влюбленность, которая длится сравнительно недолго. Вторая стадия – это притирка – самая болезненная и тяжелая для обоих партнеров. В ходе ее мужчина и женщина раскрывают истинные “лица” друг друга, они получают возможность сравнения первоначально созданного образа с тем человеком, которого они узнали. Они словно спускаются с небес на Землю, начинают серьезно задумываться над реалиями этого мира. Это самая главная стадия, поскольку она побуждает человека, взвесив все за и против, принять осознанное решение, хочет ли он провести дальнейшую жизнь со своим партнером или нет. Если он принимает положительное решение и это решение взаимно, то отношения перетекают в свою третью стадию – стадию семьи или стадию родственной связи, которая открывает ему новые, более глубокие чувства. Если он такого решения не принимает, то отношения практически полностью обречены на крах. К сожалению, очень часто при принятии этого решения человек руководствуется не только объективной оценкой своего спутника, но и подвержен влиянию разочарования в своих представлениях о любви.

Поэтому я призываю тебя внимательно подумать и не повторять ошибок многих людей. Не вешай на отношения ярлыка неудачного союза, если ты получил от них не совсем то, что ожидал. И прекрасная романтика, безусловно, присутствует в прекрасных отношениях. Но это не та романтика, которую ты можешь увидеть в голливудских фильмах, не та романтика, которая звучит в каждом слове любовных баллад, и не та,

которую ты увидишь вечером в одном из дорогих ресторанов твоего города. Это романтика реального мира, где ты со своей партнершей будешь жить реальной совместной жизнью.

3. Прекрасные отношения строятся на согласии по большинству вопросов.

Этот миф очень популярен среди семейных психотерапевтов, которые “помогают” семейным парам разрешить внутренние конфликты. Они все, как один, заявляют, что пары, которые не смогут разрешить свои серьезные разногласия, не смогут быть счастливы. Чушь! Вокруг себя я вижу немало пар, в которых партнеры имеют различное мнение практически по каждому вопросу, однако это абсолютно не вредит их отношениям. Я знаю, это звучит странно, но это так. Какие-то пустяковые вещи, безусловно, разрешаются, но по самым важным вопросам каждый из партнеров ПОСТОЯННО отстаивает свою точку зрения, и они никак не могут договориться. Но их отношения при этом могут быть совершенно нормальными и дружелюбными.

Если у тебя был хотя бы небольшой семейный опыт, уверен, ты согласишься с моими словами. Существуют вещи, по которым ты со своей партнершей всегда не сходилась во мнении и никогда не будешь сходить. К этим вещам могут относиться: секс, воспитание детей, распределение денег, способ демонстрировать внимание и т.д. Эти мини-конфликты гарантированно присутствуют в каждом союзе, и они гарантированно всегда останутся неразрешенными, потому что иначе кому-то из партнеров придется отказаться от своих представлений об истине и от особенностей своего сознания.

Возьмем в качестве примера воспитание детей. Ты обращал внимание, как часто бывает так, что женщина полагает, что мужчина общается со своим ребенком слишком хладнокровно, слишком жестко. Он, в свою очередь, считает, что она слишком мягка со своим чадом, слишком балует и портит его. Удивительно, но из поколения в поколение этот конфликт повторяется практически в каждой семье даже после того, как дети вырастают. Потихоньку эти дебаты перетекают в направлении подрастающих внуков.

Почему такие периодически повторяющиеся стычки между мужчинами и женщинами происходили и будут происходить снова и снова? Потому что мужчины и женщины – совершенно разные биологические существа и изменение их взглядов невозможно, так как невозможно изменение их биологии (процедура изменения пола не рассматривается).

Многие пары воспринимают несогласие по ключевым вопросам как свидетельство безразличного отношения и ухудшения отношений. Хотя есть также немало пар, которые не верят в рассматриваемый миф. Они просто находят согласие или не находят его. Они не стремятся отстоять свою точку зрения во что бы то ни стало, они внутренне спокойны и живут своей жизнью. Они предпочитают соединиться на чувственном уровне, нежели усиливать разрозненность по спорному вопросу.

В заключение следует сказать следующее: ГОРАЗДО ЭФФЕКТИВНЕЕ ПЫТАТЬСЯ СБЛИЖАТЬСЯ С ПАРТНЕРОМ НА ДУХОВНОМ УРОВНЕ, НЕЖЕЛИ ОТЧАЯННО ПЫТАТЬСЯ НАЙТИ СПОСОБ ЖИТЬ БЕЗ КОНФЛИКТОВ.

4. Прекрасные отношения требуют наличия у партнеров огромного общего интереса.

Вот мы добрались до мифа, который является виновником попадания людей во всевозможные нелепые ситуации, которые сбивают их толку и вызывают их враждебность. Какое-то время назад я сам верил в этот миф и был убежден, что отношения станут лучше, только если у меня с моей партнершей будет огромный общий интерес и общее дело.

Я не был удовлетворен тем фактом, что у нас с моей спутницей были некоторые незначительные совместные занятия. Я пытался придумать что-то одинаково увлекающее нас обоих. Этим занятием стали различные игры на бумаге, в основном, связанные с

разложением слов на буквы. От вечера к вечеру я стал обнаруживать, что моей основной целью в игре, которая приносит мне удовлетворение, является состязание, а моей партнерше наибольшее удовольствие приносил процесс общения со мной, ей нравилось обнаруживать новые словесные комбинации и решения. Эта разница в целях создавала напряженность и даже некоторую враждебность между нами. В результате мы скоро забросили такое времяпрепровождение.

Еще в качестве примера мне на ум приходит история, рассказанная моим другом. Он очень любит и часто ездит рыбалку и в один прекрасный день взял свою жену с собой. С первых минут, как она взяла в руки удочку, он начал критиковать ее манеру рыбачить, выбирать место, громко разговаривать и т.п. В результате, через пару часов она не выдержала, воскликнула, что замерзла и собирается домой. Его нежелание отрываться от столь увлекательного процесса привело к тому, что она поехала домой одна.

Возможно, у тебя с твоей партнершей есть общий интерес, который вас объединяет, – это прекрасно. Но ЕСЛИ ТАКОГО ИНТЕРЕСА НЕТ, ТО И НЕТ СМЫСЛА ИСКАТЬ ЕГО С ЦЕЛЬЮ УЛУЧШЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ. Я встречал немало счастливых пар, которые занимаются и увлекаются совершенно различными вещами, а их единственным общим интересом являются они и их отношения.

Речь снова идет не о том, что ты делаешь, а о том, как ты это делаешь. Если участие в совместной деятельности приводит к стрессу, напряженности и ссорам, то пора остановиться. Просто остановиться и каждому заниматься тем, что ему интересно. И это никак не отразится на отношениях. Поверь мне, у вас с твоей партнершей будет немало общих занятий, о которых вы даже не будете задумываться. Это все вещи, которые вы делаете вместе: вы живете вместе, вы спите вместе, вы едите вместе, и, если у вас есть ребенок, вы вместе его воспитываете. Вы можете ходить вместе по магазинам, проводить вместе выходные и даже вместе выходить из дома на работу. И, если совместное посещение курсов лепки из глины не приносит вам удовольствия, не ходите на них. Главное – не вешать ярлыков на отношения, в которых у вас нет глобальной общей деятельности.

5. Прекрасные отношения – это миролюбивые отношения.

Опять неправда! Сколько людей паникуют, если в их отношениях присутствуют споры и ссоры. На самом деле, в ссорах нет ничего хорошего, и ничего плохого. Я убежден, что в разумных количествах ссоры даже укрепляют отношения. И не только потому, что они поднимают секс до невероятных высот, но и потому что эти ссоры для многих пар является естественным освобождением от напряжения, в результате которого они переходят к более дружелюбному общению. Для некоторых пар эти ссоры являются залогом доверия, так как через них они имеют возможность дать выход своим истинным чувствам и мыслям.

Я не говорю, что ссоры – это то, к чему стоит стремиться, но это однозначно не то, что разрушает отношения. По статистике, количество пар, распадающихся по причине намеренного подавления конфликтов, примерно то же, что и число пар, распадающихся вследствие ссор и противоборств.

Будучи детьми, мы не раз слышали о важности понимания и тактичности по отношению к другим людям. Нас обучали манерам и самоограничениям. Ты думаешь, я хочу сказать тебе, что вежливость – это миф? Нет. Я выражаю особое восхищение парами, в которых присутствует уважение и дружелюбие. Но подумай об этом внимательно. На предыдущих страницах я красочно рассказывал тебе о различиях между полами, которые никак не искоренить. Не кажется ли тебе странным, что некоторые пары уживаются без ссор? Чаше всего это свидетельствует о том, что, как минимум, один из партнеров не уважает либо себя, либо своего спутника. Ты никогда не обращал внимания, что браки по расчету самые спокойные и миролюбивые? Понимаешь, ссоры неизбежны, если партнеры любят и уважают друг друга. Для них важно, чтобы они оба нашли истину, нашли

компромисс, чтобы им обоим было хорошо. Внутренне они понимают, что, если хотя бы один из них будет слепо следовать желаниям и воззрениям другого, то он будет ужасно несчастен и, в конечном счете, разрушит отношения.

Поэтому не волнуйся по поводу конфликтов с женщиной – ЭТО ДАЛЕКО НЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР КАЧЕСТВА И СТАБИЛЬНОСТИ ОТНОШЕНИЙ. Важными являются природа и причина конфликтов. Если ты споришь по любому вопросу ради самого спора, с целью самоутверждения, то ты, безусловно, являешься разрушающей силой в отношениях. Если ссоры – едва ли не единственный способ для вас обоих получить удовлетворение от общения и зарядиться энергией, то вы оба в равной степени причастны к разрушению. Если ты не получаешь никакого удовлетворения от спора, а лишь больше раздражаешься, то это также разрушает отношения. Тебе необходимо получить удовлетворение, иначе потом накопившиеся негативные эмоции выльются в следующей ссоре, что ухудшит микроклимат между тобой и твоей партнершей.

Думаю, тебе будет интересно узнать, что мужчина и женщина вступают в спор по разным причинам. Для мужчины спор – это чаще всего способ доказать свою точку зрения, найти истину и, что самое главное, освободиться от предмета спора. Женщина преследует совсем иную цель. Это удивительно, но ей хочется еще глубже погрузиться в проблемный вопрос, в предмет спора. Она словно хочет разреваться, хочет, чтобы мужчина ее выслушал. Ее главная неосознанная цель – эмоционально сблизиться с мужчиной. Зачастую своей активностью в споре она пытается доказать или показать мужчине совсем не ту вещь, о которой они так жаростно дискутируют.

Я не хочу, чтобы у тебя создалось впечатление, что ссоры – это панацея от краха отношений. Тебе необходимо научиться правильно возвращаться от ссоры к нормальному общению, разряжать ситуацию. Очень редко люди признают свою неправоту в том случае, когда они искренне осознают, что были не правы. Они, как правило, либо вообще не делают этого, либо соглашаются с собеседником даже при уверенности в своей правоте. Не повторяй этой ошибки. Но в то же время, не забывай о тактичности, уважении и чувстве юмора, с помощью которого, порой, так легко улаживать конфликты.

6. Прекрасные отношения дают выход всем чувствам партнеров.

Поскольку наша жизнь достаточно стремительна, разнообразна и напряженна, время от времени у нас возникает потребность выплеснуть все накопившиеся чувства и эмоции. И отношения с противоположным полом – это как раз та часть нашей жизни, в которой мы хотим быть открытыми больше всего. Однако открытое выплескивание всех чувств не всегда разумно. У каждого человека есть бесконечное множество мыслей о своем партнере, большинство из которых мы произносим исключительно в “подходящие моменты”. Чаще всего получается так, что именно во время конфликтных ситуаций мы в порыве гнева перечисляем партнеру все его недостатки. И, наверное, в этот момент, мы чувствуем себя удовлетворенными, так как выложили на стол все козыри. Но что хорошего мы сделали для отношений? Ничего! В МОМЕНТЫ ВЫПЛЕСКИВАНИЯ НЕГАТИВНЫХ ЭМОЦИЙ МЫ ТОЛЬКО НАНОСИМ ОТНОШЕНИЯМ РАНЫ, НЕКОТОРЫЕ ИЗ КОТОРЫХ МОГУТ НИКОГДА НЕ ЗАЖИТЬ.

Несколько моих знакомых разошлись со своими женщинами только потому, что не могли им простить некоторые вещи, которые те сказали им в состоянии аффекта. Оглянись вокруг – ты увидишь, сколько людей пытаются исправить прежние ошибки и залечить былые раны в своих отношениях. И, как, по-твоему, сколько из них преуспевают в этом? Единицы! Уверен, ты вспомнишь такие эпизоды и в своей жизни. Ты вспомнишь, как ты сказал своей партнерше что-то, что задело ее и что она долго-долго не могла тебе простить. Не сомневаюсь, что в твоей жизни были и обратные ситуации.

Каждый раз, когда во время споров или конфликтов у тебя возникает потребность высказать что-либо негативное в адрес женщины, подумай головой. “Укуси себя за язык”! Я не призываю тебя быть нечестным или скрывать правду. Я говорю о том, что одни и те

же вещи можно произносить по-разному и в разные моменты времени. Подумай: любое замечание о том, что человек делает что-либо неправильно, может быть обращено в форму совета. Так мы просто сообщаем ему, как ему следует действовать, чтобы было лучше.

Стоит заметить, что мы с тобой обсуждаем не только вербальные сигналы. Часто наши экспрессивные поступки задевают наших партнеров гораздо больше, чем слова. Хлопнуть дверью перед лицом человека, оставить его в одиночестве в критический момент, плеснуть ему в лицо напитком, не впускать его в комнату или не помочь ему, когда ему это нужно, – все это высшие проявления неуважения, которые, бесспорно, не могут не отразиться отрицательно на отношениях.

Более ярким примером чрезмерного проявления эмоций является ситуация, когда в случае неудовлетворенности поведением партнера мы делаем что-либо в отместку или назло. Например, ситуация, когда жена, недовольная тем, что муж уделяет ей внимания и очень много читает газеты, берет эти газеты и выкидывает их в помойку. Таким поведением она посылает мужу сообщение о том, на что она способна в порыве, сообщение, которое она никогда не заберет назад. Никогда не уподобляйся подобному поведению ни с женщинами, ни вообще с кем-либо в этом мире – уверен, ты всегда сможешь найти более креативные способы самовыражения.

7. В прекрасных отношениях партнерам необязательно заботиться о качестве секса.

Ты вообще веришь в это? Секс позволяет людям отдалиться от стрессовых ситуаций и ограничений, помириться, сблизиться с партнером. А знаешь, почему? Полагаю, что перед прочтением этой книги ты уже знакомился с подобной литературой и наверняка знаешь, что у мужчин и женщин диаметрально различается восприятие секса. **ДЛЯ МУЖЧИНЫ СЕКС ЯВЛЯЕТСЯ ПРИЧИНОЙ СБЛИЖЕНИЯ С ЖЕНЩИНОЙ, ДЛЯ ЖЕНЩИНЫ – СЛЕДСТВИЕМ.** Прочти эту мысль еще раз. Природа сыграла достаточно злую шутку с полами. Один из самых распространенных семейных конфликтов заключается в том, что женщина обвиняет мужчину в том, что он уделяет ей слишком мало духовного внимания, а он, в свою очередь, упрекает ее в пониженной сексуальности и отзывчивости в постели. Поколениями. Веками. Тысячелетиями. Одно и то же. Все дело в том, что мужчине для того, чтобы полностью почувствовать любовь к женщине, полностью раскрыться и начать уделять ей внимание, необходимо, чтобы сексуальная жизнь была на высоте. Сексуальность и желание женщины словно посылают ему скрытое сообщение о ее любви. Картина женского внутреннего мира выглядит диаметрально противоположно. Если женщина чувствует заботу, внимание и любовь со стороны мужчины, в ней начинают просыпаться сексуальность и необузданные желания. Видишь? Замкнутый круг! Ситуация может измениться **ТОЛЬКО** если **ОБА** партнера предпримут усилия по улучшению качества секса. В этом случае мужчина станет удовлетворен сексуальностью и отзывчивостью своей партнерши и, в свою очередь, станет более эмоциональным и начнет уделять ей гораздо больше внимания, которое ей так нужно. Таким образом, **КОГДА КАЧЕСТВО СЕКСУАЛЬНОЙ ЖИЗНИ УЛУЧШАЕТСЯ, ВНЕЗАПНО ОТНОШЕНИЯ ПАРТНЕРОВ ТАКЖЕ НАЧИНАЮТ УЛУЧШАТЬСЯ.**

Я не утверждаю, что секс – это достаточное условие для установления хороших взаимоотношений. Но я утверждаю, что это условие необходимо. Секс может иметь огромное символическое значение: он может быть главным фактором разочарования в отношениях. Он может стать причиной чувства тревоги (например, со стороны женщины, которая, по собственному мнению, не привлекает своего партнера), неадекватности (мужчина, который полагает, что не способен завести и удовлетворить женщину так, как ей бы этого хотелось) и, в конечном счете, неприятия и обиды. Как только секс оказывается на низком уровне, конфликты и проблемы могут возникать буквально на пустом месте. Сексуальный мир гораздо более интимен и сокровенен для человека,

нежели другие сферы жизни, поэтому диссонанс в сексе воспринимается партнерами намного более эмоционально, чем бытовые ссоры.

Преуменьшение важности секса является довольно распространенным барьером для развития и улучшения отношений. Сексуальная жизнь – это та область, где партнеры создают свой собственный уникальный интимный мир, который они оберегают и строят вместе.

8. Люди с недостатками не способны построить прекрасные отношения.

Многие психотерапевты всерьез утверждают, что если один из партнеров обладает некоторой “тяжелой” чертой характера, построение нормальных отношений невозможно. В принципе, с этой точки зрения можно всегда рассмотреть любую проблему или конфликт и ответить на все вопросы. Однако, к сожалению, эта позиция обладает одной отрицательной особенностью – она не предлагает конструктивного решения.

Очень часто люди выдают какой-либо недостаток или странность своего партнера за главную причину расставания с ним. Но согласись, очень трудно судить о том, что является нормой, а что – нет, что является странностью, а что – нет. Я не говорю о тех случаях, когда один из партнеров нешуточно злоупотребляет алкоголем, грубит или ходит “налево”. Я говорю о некоторых особенностях характера, которые есть у каждого из нас, с которыми вполне можно уживаться и даже исправлять. Все люди отличаются друг от друга, и это гарантирует наличие странностей в каждом индивидууме, ибо нормы определяются, как усредненные данные. И, несомненно, эти странности не совпадают с тем, что мы сами и даже их обладатель, хотели бы видеть в идеальном мире. К сожалению, многие люди тратят пол жизни, чтобы осознать, насколько реальность отлична от их идеалов. К тому же, эти идеалы, по большей части, строятся на основе принятых в обществе моделей и догм.

Я расскажу тебе следующий пример. Отец одной моей знакомой до безумия любит футбол. Я сам обожаю футбол, но когда я говорю “до безумия”, я имею в виду то, что он любит его едва ли ни больше всего на свете. Он играет в футбол два раза в неделю, он не пропускает ни одного матча по телевизору, ходит на стадионы, ведет таблицу очков, играет в тотализаторе, говорит о футболе несколько часов в сутки. Его жена – очень милая женщина – нашла способ с этим ужиться. Она даже помогает ему наслаждаться своим хобби. Бесспорно, этот вид спорта ей совершенно не интересен, но она относится к увлечению своего мужа с пониманием. Пожалуй, понимание – правильное слово, поскольку инстинктивно женщине нет дела до мужского хобби, до его потребности во внутреннем росте, в активности и т.д. Для нее гораздо важнее то, как мужчина посвящает себя Ей. Но, именно поразмыслив головой и посмотрев на мужа, не только как на мужчину и отца ее детей, но и как на личность, она с пониманием отнеслась к его особенности. И у этой пары замечательные отношения.

Отношения невозможны без взаимного уважения. Поэтому в данном контексте мы говорим о тех странностях и недостатках, которые не подразумевают неуважительного отношения к партнеру. На протяжении всей книги я уже неоднократно давал тебе понять, что это главная отправная точка, которая должна побуждать тебя сказать “Стоп!”. Если ты не можешь заставить свою партнершу уважать себя, то дальнейшее развитие отношений принесет тебе лишь одни огорчения. Но ЕСЛИ ТЫ СТОЛКНУЛСЯ С НЕКОЙ ОСОБЕННОСТЬЮ ЖЕНЩИНЫ, КОТОРАЯ НЕ СООТВЕТСТВУЕТ ТВОИМ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМ О НОРМАЛЬНОМ ПОВЕДЕНИИ, НО НИКАК НЕ ОСКОРБЛЯЕТ ТЕБЯ, ТО ЭТО НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО СТОИТ БРОСАТЬ ЭТИ ОТНОШЕНИЯ. Вспомни о рефрейминге. Возможно, он поможет тебе увидеть эту особенность в ином свете.

9. Существует правильный способ и неправильный способ строить прекрасные отношения.

Я уже говорил тебе, что отношения глупо подгонять под какие-либо выверенные схемы. Это творческий процесс и никак иначе. Из этого следует, что никакого правильного способа построения отношений нет и в помине. Не существует правильного способа показывать внимание и заботу. Не существует правильного способа растить детей, общаться с родственниками, улаживать конфликты и, вообще, решать какие-либо бытовые и психологические проблемы. Знаю, это противоречит практически всей литературе, которую ты читал, но я не хочу быть очередным автором, который будет усердно вводить тебя в заблуждение. Я открыто заявляю, что вся книга, которую ты держишь в руках, вполне может оказаться бесполезной для тебя просто потому, что ты кардинально отличаешься от меня, и те вещи, которые работали у меня, могут не принести тебе никакого результата. Хотя нет. В последнем я сильно сомневаюсь.

Я хочу, чтобы ты понял, что любая статья, любая книга, любой тренинг и даже любая наука – это все персональное мнение конкретного человека или конкретной группы людей, сколь бы большой она не была. Уверен, что подобные мысли посещали Альберта Эйнштейна перед тем, как он вывел свою теорию относительности.

То же самое справедливо и для отношений. ТЕБЕ И ТВОЕЙ ПАРТНЕРШЕ НЕОБХОДИМО НАЙТИ СПОСОБЫ БЫТЬ ВМЕСТЕ, КОТОРЫЕ БУДУТ РАБОТАТЬ У ВАС. Неважно, соответствует ли это стандартам, которые ты прочел в книге или видел в кино. Неважно, совпадает ли это с теми наставлениями, которые на протяжении многих лет ты слышал от родителей. Твоим главным критерием оценки ваших отношений и вашей деятельности в рамках этих отношений должно быть достижение или недостижение вами результатов, которые вам нужны. Нет смысла следовать каким-либо принятым в обществе принципам. Есть смысл следовать только тем принципам, которые работают и делают вашу пару счастливой. Единственный принцип, которому, на мой взгляд, следует уделять внимание всем без исключения парам – это необходимость партнерам относиться с пониманием к тем различиям, которые есть между ними.

Уверен, ты знаешь счастливые пары, взаимоотношения которых противоречат всем принятым канонам и моделям. Один наш ученик, закончивший тренинг “ARDOR для мужчин”, недавно женился на женщине, с которой он познакомился на улице. Я увидел их отношения со стороны и изумился. Эти молодые люди практически не разговаривают друг с другом. Из тех четырех с половиной часов, которые я провел рядом с ними на корпоративной вечеринке нашего проекта, они произнесли около сорока слов каждый, из которых половина представляет собой чудные обращения, вроде “монстрик” или “зараза”. При этом я ничуть не сомневаюсь, что у этой пары замечательные отношения.

Не следуй слепо тем догмам и формулам, которые приняты в обществе. Подумай о том, как прекрасно построить такие отношения, которые будут отличаться от всего, что ты прежде видел в этом мире. Подумай о том, что в жизни мужчины помимо карьеры, хобби, воспитания детей может быть еще одно удивительное захватывающее увлечение – построение как можно более теплых и прочных отношений. Не придавай значения, если кто-то из твоего окружения скажет, что это не мужское дело. Это все социальные догмы.

10. Отношения станут прекрасными только тогда, когда ты изменишь своего партнера.

Не удивлюсь, если ты полагаешь, что ответственность за поиск своей второй половины и построение с ней отношений лежит не на тебе. Так думают большинство людей. Чаще всего люди убеждены, что внезапно им с неба свалится их любовь, человек, который будет делать их жизнь счастливой. Всегда. А когда они вдруг обнаруживают, что сказка, в которую они верили, оказывается неправдой, они начинают во всех трещинах в отношениях винить своих партнеров. В этот момент они убеждены, что именно действия их партнеров являются причиной их несчастий, что, пока их партнеры не изменятся, жизнь не улучшится, и они ничего не смогут поделать с отношениями. Если у тебя есть хотя бы небольшой опыт семейной жизни, то я уверен, подобная ситуация тебе знакома.

Ситуация, когда ты убежден, что, если бы ты мог изменить мышление, чувственность или поведение своего партнера, отношения бы значительно улучшились.

Это миф. Главным человеком, на которого тебе следует влиять, являешься ты сам. Ты являешься главным звеном в отношениях и именно ты должен начинать все действия по изменению этих отношений. С таким и только с таким настроением ты будешь способен на конструктивные действия в отношениях. Ты не сможешь добиться активности от своей партнерши, если ты сам пассивен.

Я не утверждаю, что ты виноват во всех проблемах в отношениях. Но я говорю о том, что **НА ТЕБЕ ВСЕГДА ЛЕЖИТ НИКАК НЕ МЕНЬШЕ ПОЛОВИНЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВСЕ, ЧТО ПРОИСХОДИТ МЕЖДУ ТОБОЙ И ТВОЕЙ ПАРТНЕРШЕЙ**. У тебя также есть черты характера, особенности поведения, недостатки, которые непременно влияют на то, как ведет себя с тобой женщина. Как говорит мой друг, Борис, женщина ведет себя с тобой ровно так, как ты позволяешь ей себя вести.

На мой взгляд, основная причина возникновения обсуждаемого мифа заключается в том, что позиция обвинения другого человека в своих несчастьях очень удобна, так как она полностью снимает с человека ответственность.

Если тебя не устраивает нынешнее состояние твоих отношений, то именно твои мысли, чувства и модели поведения привели к этому результату и именно их тебе необходимо менять. Даже если твой партнер запустил определенный разрушающий шаблон поведения, отношения будут разрушаться тогда и только тогда, если твой ответный шаблон поведения будет **ПОДДЕРЖИВАТЬ** исходный. Например, если твоя партнерша безумно ревнует тебя и требует от тебя отчета за каждый твой шаг, то, предоставляя ей такой отчет, ты одобряешь ее разрушительное поведение, ты позволяешь ей вовлечь тебя в эту бесконечную игру, которая, как наркотик, дает необходимую подпитку ее самооценке. Не позволяй вовлечь себя в такие игры. Следи за тем, чтобы каждая твоя инициатива и каждое ответное действие носило конструктивный характер. Спрашивай себя, укрепляет ли данное конкретное действие твои отношения или рушит их. Ты будешь удивлен, как много поступков, нацеленных на удовлетворение нужд твоей партнерши, на самом деле, вредят отношениям. Нередко справедливо и обратное.

Твоя жизнь – это результат твоих действий. Не позволяй ни себе, ни женщине скидывать всю вину за ваши беды на партнера. Перестань думать, что кто-то другой ответственен за твое личное счастье. Не гори желанием контролировать или изменять свою партнершу. Начни изменять себя, свою личность, свои отношения. Помни: это **ТВОЙ МИР** и **ТВОЯ РЕАЛЬНОСТЬ**.

Заключительное слово

Мне приятно, что ты по-прежнему со мной. Одно то, что ты взял в руки эту книгу, – это, на мой взгляд, очень важный шаг. Это твоя попытка изменить и добиться успеха в одной из центральных частей твоей жизни – отношениях с женщинами. Это то, на что у большинства мужчин не хватает сил и желания. И поэтому мне особенно приятно, что ты дочитал книгу до конца. Теперь я уже не сомневаюсь, что с сегодняшнего дня твоя жизнь начнет постепенно меняться, что ты встанешь на нелегкий, но сверхинтересный путь собственного развития. А раз так, то нам с тобой нет смысла прощаться, потому что мы еще не раз встретимся на страницах “Знакомства с женщиной с продолжением”. А, возможно, ты захочешь ознакомиться с моим творчеством на Интернет-сайте www.ardor.ru или посетить наш тренинг “Advanced Russian Design Of Relationship”, на который ты можешь записаться на сайте <http://trainings.ardor.ru>.

Неудачные знакомства забываются очень скоро, удачные же остаются с тобой до конца – старыми фотографиями, воспоминаниями и чувствами, которые будут согревать твою душу в тяжелые минуты. Но, тем не менее, будь готов к тому, что вначале ты будешь преимущественно терпеть неудачи в своих попытках, – это нормально. Многие парни, преуспевающие в уличных знакомствах, посоветуют тебе просто выходить на улицу и практиковаться. Это может работать у некоторых людей, но лично мне первое время уличная практика приносила лишь стрессы и разочарования. Если ты обладаешь некоторыми природными коммуникативными и социальными навыками, то совет “Иди и практикуйся” будет действенен. В противном случае – не будет. И для того чтобы у тебя гарантированно все получилось, я советую тебе начать свое развитие по следующей схеме:

1. Изучи всю ТЕОРИЮ по знакомствам, женской и мужской психологии, какую сможешь и как сможешь.
2. РЕГУЛЯРНО выходи на улицу и ПРАКТИКУЙСЯ. Распланируй график своих уличных рейдов. В среднем это должно быть не менее полутора часов в день. Начать можешь с нескольких упражнений, приведенных в Приложении 2.
3. Обязательно выделяй время для АНАЛИЗА твоих попыток. Выделяй правильные и неправильные действия. Пользуйся диктофоном. Веди дневник своих знакомств.

Если взять сто привлекательных женщин, то только несколько из них будут удовлетворены жизнью. Всем остальным будет не хватать огромной части своего мира, которую им может дать ТОЛЬКО мужчина. Поэтому всегда, общаясь с женщинами, держи в голове, что ТЫ являешься этой недостающей частью и только ТЫ и никто другой решаешь, заслуживает ли данная конкретная женщина, чтобы эта часть была заполнена тобой или нет.

Посмотри вокруг – ты увидишь много вещей, которые могут помочь тебе в твоём развитии, могут помочь тебе привлекать женщин. Это может быть все, что угодно: пара билетов в оперу, интересные журналы, книги и пособия по массажу, анализу почерков, исполнению фокусов, оформлению интерьера, кулинарии, астрологии, хиромантии, психологии и т.д., видеофильмы, музыкальные диски, вина, свечи, картины, шелковые шарфы, взбитые сливки и многое-многое другое.

Многие советы и идеи ты сможешь почерпнуть из психологической и художественной литературы, а также из кино. Среди писателей и поэтов я бы порекомендовал тебе Стендаля, М.Веллера, О. де Бальзака, Р.Баха, Э.Асадова, М.Лермонтова, К.Симонова, М.Цветаеву. Среди западных и отечественных фильмов тебе могут помочь: “Дневники красной туфельки”, “Девять с половиной недель”, “Знакомьтесь, Джо Блэк”, “Чего хотят женщины”, “Где находится нофелет”, “100 девчонок и одна в лифте”, “Бабник”, “Иствудские ведьмы”, “Дон Жуан де Марко” а также все фильмы с участием Жана-Поля Бельмондо, Адриано Челентано и Эдди Мерфи.

Для меня очень важно, чтобы, закрыв эту книгу, ты определил две вещи: свою цель и свой план действий по ее достижению. Это может быть какая угодно цель. Мне не важно, хочешь ли ты найти женщину своей мечты или переспать со всеми женщинами в твоём городе. Но я хочу, чтобы ты четко сформулировал ее. Подумай о том, каким будет день, проведенный тобой в новой жизни, где ты достигнешь желаемого. Теперь реши, какими будут твои шаги в ближайшем будущем. Что ты будешь делать для того, чтобы стать неотразимым для женщин? Это твое и только твое решение. С этого момента ты создаешь свою собственную реальность и становишься на новый путь. Успеха тебе и осторожнее на поворотах!

Приложение 1

Для того, чтобы сделать розу из салфетки, разверни салфетку и держи ее перед собой. Затем загни по прямой линии пару сантиметров сверху. Теперь зажми левый верхний угол получившейся конструкции между указательным и средним пальцами левой руки, как показано на рис.1. Возьми правый верхний угол салфетки своей правой рукой.

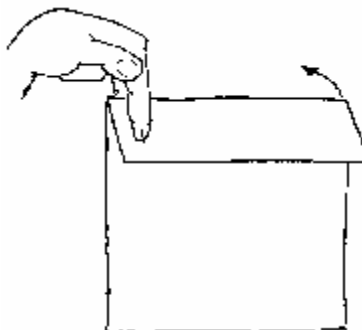


Рис.1

Начиная движение правой рукой от себя, оборачивай салфетку вокруг двух пальцев твоей левой руки (против часовой стрелки, если смотреть сверху). Если ты все делаешь правильно, то загнутый край салфетки окажется с внешней стороны.

Продолжай оборачивать салфетку до тех пор, пока у тебя не получится трубочка. Теперь загни уголок верхнего края салфетки, образовав правильный треугольник (рис.2). Это будет внешний лепесток.



Рис.2

Теперь правой рукой сожми салфетку сразу под твоими указательным и средним пальцами. Часть выше этого места – бутон розы, ниже – будущие стебель и лист (рис.3).

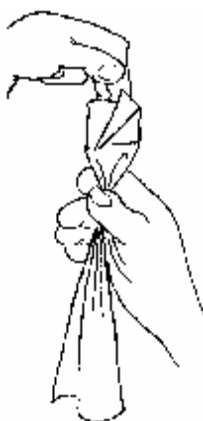


Рис.3

Начни скручивать салфетку под местом сжатия. Чем сильнее ты будешь закручивать, тем крепче будет стебель (только не порви салфетку). Когда ты начал вращение, ты можешь убрать пальцы левой руки из бутона и использовать обе руки для скручивания стебля. Остановись, когда достигнешь середины салфетки по вертикали.

Найди оставшийся свободный конец снизу и аккуратно подними его кверху так, чтобы он был чуть-чуть выше того места, где ты прекратил скручивание. Это будет листом розы (рис.4).



Рис.4

Сожми салфетку в том месте, где ты прекратил вращение, и продолжай скручивать ниже этого места до тех пор, пока ты не достигнешь конца салфетки и не закончишь свою розу, как показано на рис.5.



Рис.5

Приложение 2

Ниже представлены несколько упражнений, взятых из материалов очного тренинга “ARDOR для мужчин” и заочного тренинга “Секреты знакомств для мужчин”. Они прекрасно подойдут для первоначального самостоятельного развития сразу после прочтения этой книги.

1. Настрой по методу “Традиция”

Упражнение, которое тебе предстоит проделать, помогает настраиваться на пикап в считанные секунды. Где бы ты ни находился! Что бы ты ни делал! Тебе просто нужно будет проделать это упражнение и все – твоё настроение вновь на высоте и ты вновь готов к завоеванию сердца очередной красотки.

Это упражнение – разновидность традиции, но, в отличие от других своих аналогов, оно позволяет тебе настроиться на нужный лад буквально в считанные секунды. Все, что тебе понадобится на этот раз – это отработать несложную последовательность действий. Вначале тебе необходимо напеть приятную тебе веселую мелодию, желательно из детских мультфильмов. После этого тебе нужно воскликнуть английское слово “Wow!”. Затем ты произносишь: “Уммм...”. И после ты с вопросительной интонацией произносишь заключительное слово: “Поиграем?”. Одной этой маленькой комбинации действий достаточно, чтобы послать твоему подсознанию мощное сообщение, что пришло время для великих свершений.

Давай поговорим о том, КАК работает эта комбинация. Все начинается с веселой мелодии, которую ты напеваешь. Как ты думаешь, какой смысл этой мелодии? Уверены, ты правильно ответил. Она помогает создать тот игривый настрой, который необходим для флирта и соблазнения. Затем идет слово “Wow!”. Для чего оно нужно? Для того, чтобы сказать самому себе, что ты заинтересован в знакомстве с этой женщиной, ты нацелен на завоевание именно ее. Далее мы подходим к междометию “Уммм...”. Что оно выражает? Оно выражает твоё предвкушение, твоё предчувствие того, что сейчас тебе предстоит что-то увлекательное. И вот ты произносишь короткий вопрос “Поиграем?”. Ты как бы адресуешь его женщине, находящейся в твоём поле зрения, ты словно мысленно приглашаешь ее принять участие в твоей игре. После произнесения такой комбинации звуков и слов, ты почувствуешь внутри себя дополнительный источник энергии и хорошего настроения. Тебе всего лишь нужно пройти вслед за женщиной 50 метров, произнося эту волшебную комбинацию, а затем заговорить с ней. Если будешь тренироваться, то со временем у тебя даже будет получаться одновременно наигрывать веселую мелодию в уме и разговаривать с женщинами.

Твоя задача сегодня – ходить по общественным местам и, увидев привлекательную женщину, прокручивать про себя комбинацию “Мелодия à Wow! à Уммм... à Поиграем?”, подходить к ним и говорить “Привет!”. Эту операцию тебе нужно проделать не менее чем с 30-ю женщинами.

2. Соцопрос

Одним из самых легких и эффективных методов знакомиться с женщинами является проведение социологического опроса или взятие интервью. Соцопрос и интервью позволяет легко и непринужденно начать общение с женщиной, вооружившись лишь блокнотом и ручкой. Так же не забудь придумать себе красивую легенду о месте работы и заоблачных перспективах твоего труда или воспользуйся нашим вариантом. Наилучших результатов ты добьешься, проводя соцопрос или интервью:

• На тему, интересующую почти всех женщин.

• На тему, связанную с окружающей обстановкой или местом.

Какие же темы интересны всем женщинам? Конечно же, это: женская внешность, межличностные отношения, семья, природа, психология, культура, литература,

авантюризм, жизненные цели, личные ценности, типология личности, путешествия, хобби, медитация, танцы, музыка, одежда и т. д.

А какие темы можно связать с окружающей обстановкой или местом. К примеру: родной город, институт, архитектура, транспорта, спорт, товары, магазины, театры, дизайн улиц и помещений, место работы, погода и т.п.

Для любой, выбранной тобой темы, тебе необходимо подготовить список вопросов, на которые ты будешь предлагать ответить симпатичным незнакомкам. Во время проведения соцопроса/интервью постарайся выйти за рамки официального общения: шути, делай комплименты, веди себя, как старый знакомый, рассказывай о себе, интересуйся ее миром, интересно расскажи веселую историю. После последнего вопроса предложи женщине в будущем продолжить общение с тобой, сказав ей: “Я чувствую, что нам с тобой интересно общаться, и я хотел бы перенести наше общение на другой день!” или “Оставь мне свой телефон, чтобы я мог тебе сообщить о выходе статьи (о результатах соцопроса)” или “Сегодня наши жизненные дорожки пересеклись на краткий миг, но мне хотелось бы провести с тобой больше времени и пообщаться также приятно, как сейчас. Для этого приглашаю тебя на твою встречу со мной. Оставь мне свой телефон”.

Твое сегодняшнее упражнение: распечатать на отдельном листе вариант опроса, представленный ниже (можешь присоединить эмблему модного мужского журнала), 10 раз провести соцопрос по получившемуся бланку. Помимо этого, для развития твоего креативного мышления придумай свой собственный вариант соцопроса и проведи его 10 раз, каким бы он не получился. Удачи!

Вопросы:

1. Сколькими видами одеколонов по вашему предпочтению должен пользоваться привлекающий Вас мужчина?
2. Почему женщины чаще предпочитают быстрые танцы медленным?
3. Какими внутренними качествами должен обладать Ваш потенциальный избранник?
4. У кого больше возможностей для выбора партнера: у мужчин или у женщин?
5. Что бы Вы хотели получить от мужчины в подарок на ближайший день рождения?
6. Что по вашему мнению наиболее привлекательно в Вас?
7. Как Вы считаете, что такое интуиция?
8. Верите ли Вы, что общение между двумя людьми возможно на большом расстоянии без средств связи?
9. Кто чаще является инициатором разрыва отношений: мужчины или женщины.
10. Как Вы думаете, проблемы в личных отношениях помогают или мешают женщине сосредоточиться на работе?
11. В каком возрасте по Вашему мнению должны вступать в брак мужчины и женщины.

3. Тест “Кто ты?”

Подумай, как здорово познакомиться с женщиной так, как с ней никто никогда незнакомился. Это подчеркнет твою индивидуальность и возбудит женское любопытство. Сегодня ты будешь подходить к женщинам с фразой “Я хочу рассказать Вам кое-что о Вашем внутреннем мире”. После того как она выкажет свое любопытство, продолжи так: “Для этого мне нужно, чтобы Вы ответили на один вопрос, чтобы вы дали три варианта ответа на него. Это могут быть любые ответы, которые Вы расположите по степени значимости для Вас. А вопрос очень простой: “Кто ты?”. Только постарайтесь думать недолго, тогда результаты будут наиболее точными”. Услышав три ответа, тебе надо придумать интерпретацию к ним. Не нужно мудрить и заучивать домашние заготовки. Например, если женщина дала ответ “человек”, то скажи ей, что это говорит о ее доброте, о том, что ей не чуждо все человеческое. Если она ответила “Маша”, то объясни, что для нее важна индивидуальность, для нее важно ее отличие от других. Если ты услышишь от

нее ответ “мать”, то делай вывод, что на первом месте в ее жизни стоит семья. Если она ответит “женщина”, то, значит, для нее важно чувствовать себя в роли женщины, следить за собой, нравиться другим, быть рядом с мужчиной, способным ее защитить. Любой нестандартный ответ с ее стороны можно интерпретировать, как свидетельство того, что она является творческой личностью. То, что ты говоришь, совсем не должно быть правдой. Твои слова должны быть отличным поводом для развития дискуссии, для развития увлеченной беседы. Пусть она не согласится с тобой – тем лучше. Попроси ее рассказать, кем она является по ее мнению, интересуйся ее личностью. Если ты все сделаешь правильно, у вас непременно завяжется разговор, который, мы надеемся, ты сможешь завершить взятием телефона. Ты, наверное, уже понял свое упражнение. Тебе надо подходить к женщинам и рассказывать им об их личностях, пользуясь этим минитестом под названием “Кто ты”. Прodelай это с 15-ю женщинами в общественных местах.

4. С ананасом

Это удивительно, насколько женщины любят давать советы. А давать советы мужчинам они любят еще больше! В эти моменты они чувствуют себя значимыми, нужными, умными, излучают дружелюбие и внимание. Сегодня ты убедишься в этом на собственном опыте. Это упражнение потребует от тебя небольших денежных затрат. Тебе нужно купить плод ананаса (если трудно его найти, то в качестве замены подойдут кокос, тыква, дыня и прочие редкие плоды). Держа в руках ананас, выйди на улицу или иди в парк, где много женщин. Затем подойди к незнакомке и скажи ей следующее: “Добрый день! Можно вас на секунду. Нужна ваша помощь. Дело в том, что я собираюсь вырастить этот ананас дома в огромном горшке. И мне кажется, что вы сможете мне подсказать с чего начать, как его посадить, как за ним ухаживать. Что бы вы посоветовали?”

Уверяю тебя, ты ни разу не услышишь грубости и увидишь множество потрясающих возможностей развить беседу. Прodelай это упражнение с одним ананасом и с 20-ю женщинами. Удачи!

Ардор в переводе со многих европейских языков означает "страсть". Проект www.ardor.ru – это портал, нацеленный на наиболее полное и доступное освещение всех аспектов психологии отношений мужчины и женщины. Среди них: пикап, знакомство, флирт, любовь, страсть, соблазнение, секс, отношения, измена, ревность, расставание, брак и семья.

Мужчины всегда соблазняли женщин, а женщины - мужчин. Все, что ты делаешь ради того, чтобы понравиться объекту обожания - все это элементы соблазнения. Мы предлагаем усовершенствовать ваши навыки во всем, начиная от знакомства и заканчивая... именно тем, чем у тебя знакомство заканчивается. :)

На проекте www.ardor.ru ты сможешь найти колоссальный архив статей, как для мужчин, так и для женщин; два форума: PickupForum.com – посвященный вопросам знакомства и соблазнения и FlirtForum.ru – посвященный построению длительных отношений и семейной психологии; множество реальных и виртуальных инструментов, помогающих сблизиться с противоположным полом, аудио и видео материалов, фотографий с наших слетов; а также информацию по тренингам по знакомству, соблазнению и построению отношений для мужчин и женщин.

У нас есть один секрет достижения наивысших результатов обучения на тренинге. Он заключается всего-навсего в том, что мы вкладываем в занятия душу! Буквально разыгрываем перед учениками комедии, моделируем знакомства, диалоги, проводим массу тестов, проигрываем аудио и видео материалы со знакомствами и соблазнениями как из жизни, так и из мирового кино. Мы пытаемся научить людей воспринимать жизнь с радостью и любовью, а не прожигать ее. Поэтому и общение с противоположным полом мы преподносим преимущественно не как средство для достижения конечного результата, а средство получения неповторимого удовольствия от самого процесса. Процесса творческого и ни с чем не сравнимого.

Присоединяйся к команде www.ardor.ru – мы ждем тебя в наших рядах.