

БИБЛИОТЕКА

NLP

С. Огурцов

С. Горин

Соблазнение

(NLP без комплексов)



Предлагаемая книга – это прорыв к новому решению хорошо знакомых практически каждому человеку проблем: выбрать, познакомиться, увлечь за собой, удержать сексуального партнера. Предлагаемые в книге методы, стратегии, алгоритмы и технологии основаны на новейших научных исследованиях и открытиях, сделанных в нашей стране и за рубежом. Особое место среди описываемых методов занимают технологии нейро-лингвистического программирования.

С. Огурцов, С. Горин
Соблазнение

Огурцов: ...И, раз уж так все складывается, то мы можем выступить в качестве соавторов. Но подумай, о чем *мы с тобой* можем написать книгу *совместно*? Только о *пикапе*!

Горин: Тогда давай сразу определим сей термин для потенциального читателя. *Пикап* (от английского *pick-up*) есть спортивно-оздоровительный съём девушек на улицах и в закрытых помещениях с целью довести оных до ближайшей постели (по-старому, *знакомство* и *соблазнение*). В русский язык этот термин введен лично Сергеем Огурцовым в 1995 году. Необходимость такого заимствования из английского объяснялась тем, что слово «снимать» имеет ярко выраженную негативную окраску и отражает полное неуважение к даме. Слово же «знакомиться» в нашей культуре – чересчур заезженно, слюняво и предполагает тупые и банальные подходы типа «Девушка, разрешите с Вами познакомиться...» или «Скажите сколько времени... А сколько свободного?». К тому же у оно имеет в себе изначально какой-то оттенок неудачливости, неумения и даже порой безысходности... Так что новое для русского языка слово пришлось к месту и среди молодых людей прижилось; появились новые словесные формы типа «пикапер» (тот, кто «пикапом» занимается), «запикапить» (познакомиться), «пикапить» (знакомиться; соблазнять), «запикапленная» (с которой познакомились и, возможно, которую соблазнили) и даже «пикапопригодная» (потенциально перспективная для «пикапа»).

Огурцов: Так оно и было. Только я хочу подчеркнуть, что вовсе не всегда целью «пикапа» является именно укладывание в ближайшую постель. Бывает, что «пикапом» занимаются и с другими целями. Например, с целью найти *ту самую, идеальную* девушку своей мечты.

И очень важно что, когда мы говорим «пикапить», то мы не проводим грани между «познакомиться» и «соблазнять» и не создаем вредное порой впечатление, что между указанными понятиями такое уж большое расстояние...

Горин: Пусть каждый сам определяется, для чего это ему нужно. А мы с тобой назовем книгу хорошим русским словом «*соблазнение*». Как, по-твоему, это будет *интересно* читателю?

Огурцов: Нам-то с тобой это было интересно. И осталось таковым, до сих пор!

Только я вот о чем подумал: твоя фамилия читателю уже известна, а меня многие знают в Интернете и ФИДОнете по «нику» электронной почты – OSV. Может, в книге мне так OSV и остаться?

Горин: Принято к исполнению. Мы – два Сергея, надо же нас как-то различать. Меня как раз с детства чаще по фамилии называют... Мне тут другое в голову пришло. А ты хорошо подумал насчет последствий?

OSV: Что ты имеешь в виду?

Горин: Ну, напишем мы книгу, издадим... И тогда ее обязательно прочитают наши горячо любимые и единственные: твоя Светлана и моя Галина. Сами не захотят – им подружки перескажут.

OSV: Ну и что?

Горин: А то, что есть женщины в русских селеньях: ей руки наканифолить – она у слона оторвет. Отмазка нужна. Вроде посвящения: единственной, горячо любимой и неповторимой.

OSV: Ладно, руки и канифоль – это убеждает. Что писать будем?

Горин: А вот это и напишем...

Девочки! Все, что написано дальше – гнусная ложь и клевета.

На нас наговаривают недоброжелатели!

Несостоявшееся интервью (вместо предисловия)

Нет ничего более отвратительного, чем обманывать женщину. И нет ничего более приятного, когда это получается.

Фольклор

В разное время у каждого из авторов кто-нибудь, да брал – в хорошем смысле слова – интервью на тему, которой посвящена эта книга. Рассказывали и показывали мы многое, но статьи и телепередачи выходили в урезанном виде (или не выходили вообще), что нас не устраивало. Вот мы и решили объединить то, что кому-то когда-то рассказывали и показывали, и напечатать книгу.

Примечание. После небольшой дискуссии мы обоюдно согласились оставить книге столь привычную для нас форму интервью. Образ корреспондента в этом интервью (или, скорее, в силу нашего неисправимого влечения к противоположному полу – корреспондентки) состоит из образов многих девушек от журналистики; то есть является собирательным, но наделенным зачатками интеллекта. Собирательно-пушкинским является и условное имя корреспондентки – Татьяна.

Еще одно примечание. По ходу сотворения книги авторы общались между собой как лично, так и по E-Mail'у. Последняя разновидность общения преобладала, поэтому мы точно можем сказать, *чего в этой книге нет*. В ней нет стилового единства. Каждый из нас говорит так, как он привык общаться, своим языком.

И еще одно примечание. Мы не будем выдумывать, что дошли сами буквально до всего: многие техники в этой книге основаны на работах Грегори Мэдисона и самого Росса Джеффриса. Но еще больше придумано нами самими: раньше них или одновременно с ними, так как работы указанный выше американцев к нам попали только в самом конце 90-х годов...

Главное – что все описанные в книге психотехнологии неоднократно испытаны в жизни, они надежно работают, и они способны серьезно изменить вашу жизнь к лучшему. *Пользуйтесь на здоровье!*

Вы будете, читая, узнавать
Секрет – за тайной,
Тайну – за секретом
(Порядок произволен и не важен).
Их можете потом... скрывать от всех!
Беречь, почти как самое святое:
Буквально, как алмаз, зеницу ока;
Как полковое знамя под обстрелом;
Хранить, как эта... Моника Левински
Хранила непостиранное платье;
Или Варвара (в будущем – святая)
Блюла невинность, плюнув на карьеру...
Но все же лучше в жизни применить
Какие-то методики – ей-богу,

Они помогут вам не только в сексе.
На этом предварительную часть
Пора закончить – слишком затянули.
Благословляем действовать! Аминь!

Группа авторов

Про Парацельса

«Все есть яд, и только доза делает его лекарством», – похрустывая квашеной капустой, любил поговаривать великий медицинский брат наш Парацельс, наливая из бутылки и без того лишнюю рюмку армянского коньяку.

Вячеслав ЧУХРОВ, «Из жизни замечательных людей»

Корреспондентка: Насколько я понимаю, *«пикап»* — исходя из того определения, которое вы оба ему дали – *спортивно-оздоровительный съём девушек* — это сугубо мужской «вид спорта». Он довольно жесток, насквозь пронизан мужским эгоизмом, груб и циничен.

Горин: Давайте сделаем странный, *на первый взгляд*, шаг. Давайте не будем жестко делить окружающий мир на некую среду для мужчин и таковую же для женщин, а поговорим о потребностях каждого из людей в узкой области – его сексуальной жизни.

Что мы – обычные мужчины, любой из нас – желаем получить от любой *хорошей женщины*? Неважно даже, как именно мы понимаем эти слова – *"хорошая женщина"*... И что, в свою очередь, обычная женщина хочет получить от *хорошего мужчины* – неважно, как она определяет это понятие...

Что мы все желаем получить от своего сексуального партнера в первую очередь, а что в последнюю?

А, может, есть что-то, чего мы не хотим получать, но как раз это и получаем «в нагрузку»?

Ответы на эти вопросы и будут философски-прикладной основой «пикапа». Плюс немного "секспросветработы".

Не кажется ли вам, к примеру, что главное открытие в жизни, которое делают женщины, и которое многих из них шокирует, можно было бы предугадать и предусмотреть? Я имею в виду открытие, что мужчинам не нравится, когда женщина не любит заниматься сексом.

Корреспондентка: Подождите, мы с вами начали говорить о том, чего *все мы хотим* от своего *идеального партнера* противоположного пола? Ну и чего же: секса, любви? Восхищения, вдохновения?

Горин: Мне очень нравится определение, которое дал чувству любви Рубинштейн (который психолог, а не композитор). Он сказал примерно так: *"Любовь – это бескорыстное восхищение существованием другого человека"*.

Так что, по большому счету, с позиций философски-мировоззренческих, все мы хотим косвенного (со стороны, от другого человека, с позиции стороннего наблюдателя) *признания того, что мы существуем в этом мире*. И признания того, что само наше существование для кого-то является ценным.

В меньшем масштабе мы хотим и повышения собственного престижа в глазах других людей (дескать, у меня, как и у всех, *с этим все в порядке*).

Не забыть бы, кстати, еще одно обстоятельство. В идеале хотелось бы, чтобы этот «хороший сексуальный партнер» в нужный *нам* момент без проблем – легко, свободно и охотно – *исчезал* из нашей жизни («как сон, как утренний туман»), если он (или она) вдруг разонравился... Или если другая «хорошая женщина» или другой «хороший мужчина» вдруг понравились больше...

Корреспондентка: Я же говорила, что ваш «пикап» жесток, эгоистичен и циничен!

OSV: Вовсе нет, «пикап» – это предельно гуманное и даже романтическое явление по сути

своей.

Давайте остановимся на минутку и пофантазируем... Представим себе; что было бы, если бы каждый мужчина всегда был *абсолютно* уверен, что он сможет получить *любую* женщину, которую захотел? А женщина имела бы такую же уверенность по отношению к любому мужчине...

Скорее всего, эти люди жили бы *совершенно иначе* – они избежали бы, в частности, многих унижительных для себя эпизодов, разве нет? И, в конце концов, они смогли бы найти себе такого партнера, от которого им самим не захотелось бы уходить!

Горин: Кстати, среднероссийская статистика свидетельствует: 50% сексуальных добрых отношений *заканчиваются браком партнеров*. Поэтому «*никап*» полезен и для создания семьи – ячейки государства!

И книга, которую мы сейчас готовим к изданию (а вы, читатель, уже держите в руках) – это прорыв к новому решению хорошо знакомых практически каждому человеку проблем: *выбрать, познакомиться, увлечь за собой, удержать* сексуального партнера. (Если у вас по какой-то причине подобных проблем нет – закройте книгу немедленно! Кстати, а зачем вы ее вообще купили?)

Корреспондентка: Вы предлагаете для решения проблем сексуальной жизни методы, стратегии, алгоритмы и технологии (в вашем тексте встречается термин «*психотехнологии*»), основанные на новейших научных исследованиях и открытиях, сделанных в нашей стране и за рубежом. На исследованиях в области человеческого общения, скрытого гипнотического влияния и психологии переживаний, в области психологии рекламы и поведения потребителя, а также в других, более или менее узкоспециальных областях.

То есть, вы предлагаете методы воздействия на одного человека, которые имеют эффект водородной бомбы!

И, кстати, особое место среди описываемых вами методов занимают технологии *нейро-лингвистического программирования*. Не окажется ли так, что всякий, кто читал «*Generation 'П'*» Виктора Пелевина, будет опасаться этих технологий?

Горин: Сказать о предлагаемых нами методах только *это* – значит, не сказать почти ничего. Нейро-лингвистическое программирование (НЛП или NLP) – всего лишь новый методологический подход к воздействию на человеческое мышление. И в тексте книги вы еще не раз встретите эти буквы – НЛП (*NLP*) – но вам не стоит ничего опасаться: все понятия и термины нейро-лингвистического программирования предельно просты и доступны любому, ничего сверхъестественного там нет.

OSV: Впрочем, это не мешает нам пользоваться при надобности и всевозможными другими методологическими подходами, которые вовсе и не проистекают из НЛП. Принцип тут один: если какой-либо метод или подход *эффективно работает*, то он нами используется! Но большинство таковых способов, описанных в данной работе, основаны именно на *NLP*.

* * *

Нейро-лингвистическое программирование – созданная в 1975 г. в США группой психологов (Дж. Гриндер, Р. Бэндлер, Р. Дилтс, Дж. Делозье и др.) методологическая концепция скрытого влияния на человеческое мышление.

Первоначально НЛП базировалось на шаблонах эффективной психотерапии (в основном,

гипноза), в связи с этим до сего дня среди специалистов по НЛП преобладают психотерапевты.

Современное НЛП ориентировано на поиск усредненных, общих последовательностей мыслительных процессов у разных людей в ходе принятия решений (такие последовательности именуется в НЛП «стратегиями»). Упомянутые последовательности сравнительно легко могут быть навязаны индивидуальному и массовому сознанию, побуждая отдельных индивидов и большие группы людей к запрограммированным реакциям.

При этом навязывание определенных реакций является неочевидным, скрытым – его можно сравнить с такими неосознаваемыми большинством людей понятиями/поведенческими стимулами, как предрассудок, «сложившееся мнение», импульсивные действия и решения, неосознанный эмоциональный ответ на определенные слова.

Впервые в масштабах государства НЛП было опробовано в США, в президентской предвыборной кампании Р. Рейгана, затем – в России, в первой президентской предвыборной кампании Б. Ельцина.

В настоящее время НЛП является основным способом оформления сюжетов политической и торговой рекламы, поэтому для противодействия такой рекламе также требуются навыки НЛП. (Так, лозунг «Ельцин – Президент всех россиян» хрестоматийно соответствует тому, что в НЛП называется «гипнотическим трюизмом»; а лозунги избирательной кампании «Голосуй – или проиграешь» и «Голосуй – и победишь» в терминах НЛП соответствуют использованию мета-стратегий «избегание неприятного/поиск приятного», и при внешней простоте затрагивают весьма глубокие структуры человеческого мышления).

* * *

Давайте лучше скажем, что описанные далее *сугубо практические техники соблазнения* были многократно опробованы самыми разными людьми в самых разнообразных житейских ситуациях. Эти методы, алгоритмы, техники и психотехнологии в значительной части основаны на личном опыте и авторов, и их многочисленных последователей.

И пусть кто-то предпочитает, по молодости лет, употреблять вместо слегка устаревшего русского слова «соблазнение» – молодежное, сленговое, из английского языка взятое: «пикап». Не это главное...

OSV: Главное – что *технологии соблазнения* (или «пикапа»), которые, по мнению уже читавших эту книгу людей, пригодны для практически любого нормального – в смысле, психически здорового – человека, мы стараемся преподавать здесь нормальным человеческим языком, а потому (вместе со всем вышеизложенным) эти технологии *обладают потрясающей действенностью, простотой и эффективностью.*

Горин: Важно и то, что мы, вопреки всяким обвинениям, не занимаем сколько-нибудь твердой позиции мужского *шовинизма.*

Мы с Сергеем Огурцовым до сих пор принципиально расходились только в одном. Он считал, что предлагать себя (то есть, проявлять инициативу) всегда должен мужчина.

Я (возможно, как старший по возрасту) понимаю, что ответственность всегда лежит на том, кто первым проявил инициативу. Поэтому сравнительно давно предпочитаю технологии, которые заставляют *женщину предлагать себя* мужчине. В этом случае с женщиной можно провести массу забавных, веселых и поучительных опытов.

Корреспондентка: Такая ваша «историческая» разница в подходах как-то давала знать о

себе?

Горин: Да. Живой легендой и *наивысшим авторитетом* научного «пикапа» стал Сергей Огурцов, более известный в мире электронной почты, Интернета и ФИДОнета как "OSV". Мне досталась при нем роль Иоанна Предтечи, и этой роли мне вполне хватает.

Корреспондентка: Что ж, возможно, не каждый читатель (и уж, тем более, читательница) назовет авторов этого труда неисправимыми романтиками. Но, чего не отнять: в любой главе и любой ситуации авторы стараются удерживаться от излишнего цинизма при описании алгоритмов знакомства и технологий соблазнения. И нельзя не признать, что это у них успешно получается как в текстах, так и в жизни!

*Кому судьбою непременно
Девичье сердце суждено,
Тот будет мил на зло вселенной;
Сердиться глупо и смешно.*

А.С. Пушкин

По страницам этой книги разбросан большой по объему ассортимент идей, которые было бы неплохо напомнить и использовать. На первых порах хорошо завести блокнот, в котором можно записывать эти идеи, чтобы обращаться к ним (до их полного запоминания и автоматического применения) по мере необходимости.

В книге есть также сравнительно простые упражнения, которые можно выполнить как-нибудь на досуге... Есть одно лишь условие: *жизненно важно, чтобы вы выполнили эти упражнения*. Если вы просто прочитаете их, то почти ничему не научитесь.

Кстати, тренировка навыка (то есть, его постоянное повторение) является частью любого процесса обучения. Академическая психология подтвердит вам, что лучше всего в качестве навыка запоминается не то, что кто-то делал в вашем присутствии, объясняя это на ходу. Нет, лучше всего вы усвоите и запомните то, что вы сделали самостоятельно.

В среднем человек запоминает только 10% того, что он слышал, примерно 30% того, что он видел, зато целых 70% того, что усваивал самостоятельно в действии.

Зенон, философ, когда ему однажды кто-то сказал, что любовь – вещь, недостойная мудреца, возразил: «Если это так, то жалею о бедных красавицах, ибо они будут обречены наслаждаться любовью исключительно одних глупцов».

Зенон

Поскольку это – последнее напутствие перед основным материалом, мы процитируем классика жанра, Грегори Мэдисона. Лучше, чем сказал об этом он, мы все равно вряд ли скажем...

"Будьте внимательны, читатель! То, о чем я собираюсь рассказать, необычайно важно, поскольку это может изменить не только всю вашу сексуальную жизнь, но и в принципе вашу судьбу.

Я как-то подсчитал, что в мире существует четыре основных типа власти. Вот они:

Во-первых, деньги. Давайте признаем: если бы вы были Рокфеллером с \$50.000.000.000 в банке, то у вас была бы некоторая часть самой главной власти. В этой жизни за наличные можно купить привлекательность или сотрудничество во многих сферах.

Во-вторых, красивая внешность. С этим тоже все понятно. Если вы – красивая молодая женщина, то ваша власть в обществе огромна. Двадцатилетняя голая малышка с журнального разворота обладает примерно такой же властью, как и мужчина, потративший всю жизнь на труд, чтобы сколотить хоть какое-то состояние.

В-третьих, грубая физическая сила, то есть насилие. Горько говорить об этом, но готовность и желание использовать силу для достижения целей – слишком очевидный факт в мире, в котором мы живем. Еще печальнее то, что все больше и больше членов общества обращается к этому типу власти.

«Бог создал людей одинаковыми, а Кольт уравнил их в правах» – очень распространенное мнение сегодня.

И, в-четвертых, убеждение. «Last but not least» – то есть, последнее по упоминанию, но не по значению...

А теперь остановитесь! Существует огромное количество представителей первых трех категорий – с их фотографиями, наглядными примерами и особыми приметами – но много ли вы знаете мастеров в искусстве *убеждения*?

При этом самое интересное, неожиданное, забавное и приятное здесь: если вы... овладеваете... приемами убеждения... то вы имеете возможность... полностью управлять людьми из первых трех категорий!!! Все правильно. Если вы умеете убеждать людей, то вы можете:

- а) убедить богача расстаться с частью своих денег;
- б) убедить красавицу поделиться с вами своим телом;
- в) заставить каких-то сильных и жестоких парней стрелять друг в друга (а не в вас);
- г) или просто можете получить то, что вам понадобилось в этом мире.

Я не предлагаю вам прямо сейчас начать делать что-нибудь подобное. Я просто хочу обратить ваше внимание на открывающиеся возможности".

Часть I.

Донаучные и банальные подходы к «пикапу»

Про Ломоносова

В далекие-далекие времена по Руси ходил такой слух, будто бы великий русский ученый Михайло Ломоносов, хоть и выпивал крепко, но никогда похмельем не страдал. Объяснял он сей факт великой своей любовью к математике. Иной раз, бывало, случится какой-нибудь фуршет – ну, к примеру, когда первый в России Университет открывали, помните? – профессора все от веселья, бывало, понапиваются, попадают ниц, да так и лежат до утра, покуда не проснутся от головной боли и желания испить рассольчику. А Ломоносов, в отличие от всех, встанет, как огурчик, улыбается да приговаривает: «А математику уже за тем учить надо, что она мозги в порядок приводит». Вот так-то.

Вячеслав ЧУХРОВ, «Из жизни замечательных людей»

Глава 1. Банальные методы

*Не веди меня в кафе,
Не зови на дансинг,
Я тебе за СКВ
Без кафе отдамси.*

Михаил Векслер

Горин: Если употребить исторические аналогии, то поиски некоего магического шаблона «мгновенного пикапа» можно уподобить поискам философского камня...

OSV: ...или халявного доступа в Интернет...

Горин: ...лишь для того, чтобы понять, что «пикап» мгновенным не бывает, а требует определенных знаний, усилий, и личных качеств, которые имеет смысл в себе воспитать.

Корреспондентка: Как же пытаются знакомиться друг с другом обычные, средние люди (или мужчины с женщинами), не слишком искушенные в искусстве обольщения?

OSV: Увы, чаще всего мужчины имеют на вооружении всего один шаблон поведения, который применяют ко всем встреченным ими особям женского пола. Вы спросите, какой шаблон?

Корреспондентка: Даже и спрашивать не буду, он мне прекрасно известен. «Д-е-е-е-вушка, а можно с вами позн-о-о-о-о-о-миться!»

OSV: Именно! Вот так банально и некрасиво. А у девушек часто нет возможности даже и для такого подхода! (Зато есть другие, но об этом – чуть позже).

Впрочем, не будем слишком придирчивыми – варианты встречаются даже у начинающих и не слишком опытных юных соблазнительей.

1. Многие считают, что очень хорошо разбрасываться деньгами направо и налево – в надежде, что девушка жутко от того впечатлится и сразу станет вашей навеки.

В данном варианте подразумевается, что эти деньги уже в кармане лежат. Откуда они возьмутся у обычного студента – никто не знает.

Но это не самая главная проблема. Плохо то, что даже если карман пухнет от баксов, – чаще всего история заканчивается тем, что тебе встречается девушка типа «динамо», которая раскрутит тебя на такую сумму, какая получится. Причем ее цель – получить как можно больше материальных благ, ничего не дав тебе взамен. И будь уверен, что она тебя забудет, *как только твои финансы не позволят ее содержать*.

Конечно, не все девушки таковы. Конечно, обладание деньгами – лучше, чем их отсутствие. Но на приманку в виде одних лишь денег клюют чаще всего именно «динамы», со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Боюсь, что права поговорка: «Деньги есть, а счастья нет». Само по себе твое финансовое состояние счастья в личной (и половой!) жизни не добавит – к нему надо еще кое-что добавить для успеха.

2. Можно попытаться бедную девушку *задавить интеллектом* (предварительно прочитав словарь философских терминов).

Есть, конечно, вероятность, что девушка сразу провалится в гипнотическое состояние от обилия непонятных слов и окажется совершенно беспомощной под натиском «соблазнителя». Нельзя же отрицать, что интеллект является наиболее выраженным вторичным мужским половым признаком!

Но гораздо вероятнее опасность того, что девушка, вдоволь повосхищавшись эрудицией юноши (который иных слов, кроме как «эклектичный», «экзистенциальный», «трансцендентальный» и т.п., в принципе не употребляет), так и не поймет в итоге, что от нее требуется.

У этого подхода есть единственный положительный момент: девушка обязательно выделит из общей толпы знакомых такого начитанного идиота, и будет иногда обращаться к нему, чтобы решить кроссворд.

3. Некоторые индивидуумы предпочитают притворяться, что они *не реагируют* на женщин. Нет, не в том смысле, что они реагируют на мужчин – а примерно так, как это было показано в старой доброй американской кинокомедии «В джазе только девушки»: «Извини, мол, дорогая, но за всю свою жизнь я до сих пор так и не смог ничего почувствовать, когда девушка меня целует».

Тем самым девушке бросают вызов – и это уже значительно лучше. На том, чтобы бросить вызов, основано много шаблонов «пикапа». Среди девушек находятся очень многие, кто склонен принять вызов подобного рода.

4. Кое-кто считает, что для соблазнения нет способа более эффективного, чем возбудить *женскую ревность* – и мужчина начинает не слишком навязчиво, но наполовину серьезно ухаживать *за подругой* понравившейся ему дамы.

Вероятность того, что дама не вынесет такой несправедливости и скоро сама захочет доказать мужчине, «кто есть кто», достаточно велика – но только в том случае, если мужчина ей изначально нравился именно в качестве возможного сексуального партнера.

5. Отдельные особи мужского пола, так и не изжившие к моменту полового созревания свои ранние романтические грезы и комплексы, считают лучшим поводом для знакомства *спасение девушки* от какой-либо (реальной или мифической) угрозы для ее жизни. Метод почти не эффективен, даже если он случайно, при каких-то обстоятельствах, получился сам собой.

В качестве же постоянного подхода он гарантированно обеспечивает полный провал операции «Соблазнение».

Дело даже не в том, что вам постоянно понадобится поддерживать хорошую физическую

форму и совершенстве владеть приемами единоборств. Просто девушек – много, а угроз для жизни – мало. В итоге вам придется изобретать и подстраивать эти угрозы и опасности...

6. Некоторые считают, что наилучший способ произвести впечатление на девушку при знакомстве – это намекнуть на свои значительные связи или *высокое происхождение*. «Дети лейтенанта Шмидта» сейчас не в моде, но спрос на «потомков» Пушкина, Гоголя и Грибоедова, а также носителей дворянских титулов, вроде бы, не иссякает.

Способ хорош для соблазнения совсем уж юных и неопытных девиц, которые охотно соглашаются посмотреть ваше «генеалогическое древо», «фамильные драгоценности» и прочую дребедень (которую вам предстоит еще и приготовить заранее!), сидя на вашем «антикварном» диване. Ну а диван, он, понятное дело, не только для того предназначен, чтобы на нем сидеть...

Замечательно работает приглашение «посмотреть наш фамильный меч».

7. Есть и такие «соблазнитель», которые лучшим способом увлечь даму в постель считают... предложение даме *руки и сердца*.

Как-то я смотрел американское ток-шоу, в котором гостями были ребята из тусовки «Четыре Кентавра». Они там приняли решение соревноваться в «пикапе» и соблазнении. Кто запикапил и соблазнил – тот получает очки в плюс. Чем больше девушек ты раскрутил – тем больше твой счет. У кого счет максимальный – тот получает приз.

И вот там показывалось, как те ребята пикапили в универмаге (у них в Америке это популярное для знакомства место). Методики местами были примитивны и убоги до безобразия: как правило, они пользовались загрузом на тему, что он якобы «влюбился по уши и хочет, чтобы она стала его женой». Грубо и пошло, но... действовало!

Интересный момент наступил, когда на следующий день этих всех «снятых» девушек пригласили в студию и рассказали им, что они имели дело с профессиональными соблазнителями. Девушки стали строить из себя этаких «сообразительных и догадливых» – якобы они сразу раскусили все эти шгучки, и вот эти вот мужские уловки «наизусть уже знают», и ничего бы у коварных соблазнителей не получилось.

Только на вопрос: "А что ж вы, зная все *наперед*, нам настоящие телефоны оставили?" – они ничего не ответили, смутились и захихикали.

Вот так! **После** и особенно **заочно** девушки такие все умные, а вот в обычной жизни не такие уж. и прозорливые, особенно если говорить такие красивые слова.

«Только идиот не использует такого эффективного средства, как обещание жениться», – писал А. Яхонтов в книге «Учебник жизни для дураков». Тут я с ним не согласен, и сам этим не пользуюсь. Но это не значит, что такой метод не работает – это значит, что лично *для меня* он неприемлем.

Возможно, что этот способ и вправду неплох, но оставьте его на самый крайний случай! Он не слишком изящен, и, к сожалению, почти лишает вас возможности включить обратный ход.

Глава 2. Начала научного подхода

*Какие дамы нам не раз шептали:
«Дорогой! Конечно, да,
но не сейчас,
не здесь и не с тобой!»*

Игорь Губерман, «Иерусалимские гарики»

Горин: Тем не менее, эмпирические поиски наилучшего мужского подхода к женщине (поговорим пока только об этом) оставили потомкам несколько шаблонов поведения, не лишенных здравого смысла.

Во-первых, конечно, знаменитый *шаблон поручика Ржевского*.

Он известен практически всем из анекдота: "– Поручик, как Вам удается столь эффективно соблазнять женщин? В чем Ваш секрет?"

– Никакого секрета. Я подхожу к даме и сразу говорю: «Мадам, позвольте Вам впендюрить!»

– Фи, поручик! Но ведь так можно и по морде получить?

– Можно и по морде. Но обычно впендюриваю".

Рациональное зерно подобного подхода состоит, конечно, не в хамстве, а в *искренности* и *открытости* намерений. Позже, в более сложных шаблонах поведения, искренность и открытость останутся важными составляющими научного «пикапа».

OSV: И мы об этом будем говорить подробнее в соответствующем разделе.

Горин:*Во-вторых*, легко запоминается, и столь же легко исполняется *шаблон английских джентльменов*. Его можно описать значительно короче, нежели предыдущий: «*Обращайтесь с проституткой, как с леди, а с леди, как с проституткой*».

Рациональная составляющая этого шаблона тоже очевидна. Женщина, не привыкшая к вежливости и ухаживанию, в первую очередь, будет благодарна партнеру именно за них. И наоборот, чопорная дама, воспитанная в крайне строгих традициях, не сможет устоять перед напором уже упоминавшихся нами в предыдущем шаблоне *искренности* и *открытости* намерений.

Тут, правда, следует учесть, что второй из перечисленных шаблонов, при внешней его понятности, не лишен трудностей. Дело в том, что он действительно придуман английскими джентльменами. А Англия – по нашим меркам, страна с кастовым делением общества, что проявляется *буквально во всем*: в манере одеваться, разговаривать, ходить. В английских романах, даже написанных в двадцатые годы нашего века, вы свободно можете прочесть нечто вроде: «По покрою сюртука я узнал в нем студента-медика».

Я *это* к чему говорю – в *наших условиях* вы постоянно будете ошибаться. Вам будет трудно сразу определить, с которой из двух категорий женщин вы имеете дело изначально.

Корреспондентка: Вы обещали обойтись без мужского шовинизма. Кстати, в мужской среде почему-то распространен миф о том, что курящая женщина более сексуально доступна. По вашим наблюдениям, это действительно так?

OSV: Я сомневаюсь, что тут есть прямая закономерность. А вот почему мужчины так думают – как раз понятно! «Курит – значит, получать удовольствия от жизни любит, даже полузапретные и опасные. Значит, и трахаться любит».

Некоторая логика есть, но... Увы, далеко не всегда это так просто!

Горин: По моим наблюдениям, курящая женщина просто хочет курить, и ее сексуальные качества тут ни при чем. Другое дело: *как* она это делает? Она курит «для себя» или «для вас»?

Корреспондентка: Что это значит – «она курит для вас»?

Горин: Ну, чтобы привлечь ваше внимание Важен ведь не сам факт, что девушка закурила. Из этого следует лишь то, что она курящая, и не более того. Но если она закурила, глядя прямо вам в глаза; если она как-то слишком долго и нежно поглаживает сигарету перед тем, как закурить; если она перед каждой затяжкой раскрывает губы избыточно широко для сигареты, то...

OSV: Прекрати, а то сейчас я на улицу сбегу! Пикапить! :-)

А если серьезно – то достаточно посмотреть фильмы, где героиня по ходу сценария должна

продемонстрировать сексуальную доступность для своего собеседника (иначе говоря, где она должна его соблазнить). Очень часто в ход идет не только облизывание губ, соответствующие позы, ласки своего тела, но и при этом она очень томно курит, поглаживая сигарету, и выпуская дым вверх из призывно вытянутых губок. И не просто так даже голливудские режиссеры пользуются этими приемами (у них там, в Америке, идет очень активная кампания за здоровый образ жизни, против курения), а потому, что так оно выглядит убедительнее и наглядно показывает направление мыслей героини.

И, конечно же, нам очень полезно знать и уметь «читать» вот такие знаки, подаваемые нам женщинами.

Возможно, что придется про это сделать целую книгу, так как мужики совсем не понимают этот немой язык дам, поскольку не обучены ему с детства. Женщины же им пользуются почти с самого рождения, вот и получается «веселенькая» ситуация, когда сообщение, посланное ЕЮ, вовсе не воспринимается адекватно ИМ на другой стороне канала общения... Это приводит к постоянным проблемам и даже конфузам.

Вполне возможно, что придется издать женско-мужской словарь жестов и выражений.

Горин: И речь идет не об одном только курении! Сексуальных мифов о свойствах другого пола в мужской среде не меньше, чем в женской. Даже видел самиздатовские полунаучные книги на тему: «С какой фигурой женщина является более озабоченной».

OSV: Ладно, как выражаются отставные разведчики, «теперь об этом можно говорить»... Признаюсь, что в годы молодые, зеленые я с друзьями пытался найти зависимость сексуальной распушенности девушки от ее имени. И самое смешное – некоторые закономерности мы нашли! Только особо научным этот результат не назвать – слишком была маленькой выборка, девушек 50–100... Что не мешало нам (из-за раздолбайства и малолетства) пытаться этими «результатами» пользоваться.

А потом, в ходе следующих наблюдений за жизнью, я выяснил, что готовность девушки к «быстрому сексу» зависит в куда большей мере от ее семьи и места жительства. Чем дальше от центра Москвы – тем нравы проще, доходя в деревнях до истинного панковского примитивизма. Чем проще (или, наоборот, приближена к самому верху) семья – тем распушеннее дети, а невинность теряется раньше. (Богатые аристократические семьи мы исключаем из рассмотрения – у нас тут их перевели за последние 70 лет). Впрочем, для окончательного ответа надо дополнительные исследования проводить.

Горин: Об этом мы потом с тобой еще подумаем (и книгу напишем!), а сейчас ты отвлекаешь читателя в сторону от того, на что я обращал внимание. А говорил я про различия полов.

Разные мы: анатомия, физиология, психология, воспитание, культурология... перечислять можно до бесконечности. Мы разные, и поэтому плохо знаем особенности мышления представителей противоположного пола.

Как-то на вечеринке я наблюдал за девушкой, которая очень красиво танцевала. Движения в танце у нее не были вульгарными, боже упаси, но они все время оставались какими-то на удивление *сексуальными*.

Естественно, что после этого танца ее буквально атаковали мужчины, каждый из которых, очевидно, думал об одном и том же: "Если она *так* движется в танце, то как же она будет двигаться в постели!" Нескольких своих знакомых я пытался предостеречь от этой «атаки», предупредив, что она не имеет смысла.

Меня, разумеется, никто не послушал, но прав оказался я, а не они. Девушка ушла с вечеринки одна. А никто из наблюдавших за ней мужчин не понял, что она танцевала «для себя». Ей просто было хорошо в этом танце; она, как выражается современная молодежь,

«ловила кайф от себя самой»; и всем своим видом она показывала, что на этот вечер партнер ей не нужен...

Впрочем, я тоже отвлекся. Женский универсальный народный шаблон соблазнения мужчины, увы, сформулирован крайне неудачно – через отрицание того, что мужчины не любят: «Мужик – не собака, на кости не кидается». На что он кидается, не сказано, придется говорить нам.

Корреспондентка: И на что же?

Горин: Я обожаю задавать один вопрос, на который ни разу не получал правильного ответа.

Вопрос такой: "Какой фактор одинаково быстро и надежно возбуждает и мужчин, и женщин?"

Вы сейчас начнете вспоминать что-нибудь из серии «Мужчина любит глазами, а женщина – ушами», и наверняка ошибетесь: речь-то идет про оба пола, одинаково.

Ладно, не мучайтесь. Правильный ответ: «*Ответное возбуждение партнера*».

В нашей культуре не принято, чтобы девушка знакомилась с мужчиной сама. Но она вполне может изобразить кое-какие внешние элементы сексуального возбуждения, и мужчина на это отреагирует. Я сейчас вспоминаю одну девушку без комплексов, которая очень хотела «снять» одного молодого человека. И ей это удалось. Знаете, как?

Она применила самый жесткий тип имитации полового возбуждения в присутствии мужчины. Она села рядом с ним и начала потихоньку заниматься сама с собой мастурбацией... поверх одежды, конечно. Молодой человек держался долго, но через полтора часа он сдался... Отсюда вывод: терпение и труд *все перетрут!*

OSV: Достаточно посмотреть, как в фильмах девушки соблазняют мужчин. Как они при этом одеты, что делают, как дышат, как двигаются... Обычно талантливый режиссер отлично знает, как показать женскую заинтересованность в сексе.

Горин: Ну вот, нас обоих куда-то занесло. Слишком часто мы с тобой отвлекаемся. Хотя у нас и не был запланирован академический труд – скорее, практическое руководство – все же значительную часть подробностей донаучного «пикапа» (или периода до прихода OSV к активной деятельности в «пикапе») мы рассматривать не будем.

Донаучный «пикап» оставил нам ряд эмпирических рекомендаций, иногда увековеченных текстами «Самиздата» или свободно плавающих в Интернете. Некоторая часть этих рекомендаций, действительно, не лишена здравой основы, но большая доля таковых, скорее, напоминает пересказ правил хорошего тона в номинации «Знакомство с девушкой».

Для примера процитируем фрагменты одного из подобного рода вежливо-рекомендательных текстов.

* * *

Андрей Крюков.

Стратегия и тактика половой борьбы

Москва, 1991

A&M publisHers © 1991

(...) Данная книга – попытка обобщения успехов и неудач на фронтах борьбы с противоположным полом не только автора, но и многочисленных его друзей и знакомых разных полов. Среди способов и методов есть как проверенные, так и непроверенные. (...)

Примечание для особо озабоченных: В данной книге вы не найдете ничего из области

физиологии половой жизни, новых поз и так далее... Эта книга – для спортсменов высшего пилотажа (отъявленных донжуанов)...

Знакомство

Безусловно, знакомство – самый первый и самый важный с точки зрения дальнейшего развития отношений шаг. Впечатления от знакомства делятся на две категории.

Первая, «по одежке» – часто ошибочное впечатление о немного знакомом человеке. Именно первое впечатление заставляет вашего оппонента решать – продолжать знакомство с вами или нет. Причем, это зависит не от того, понравились вы или нет, а от того, заинтересовали вы собой или нет. Какими бы внешне привлекательными вы ни были, если при первом общении вы показались неинтересными, шансов на дальнейшее развитие отношений практически нет. Если же вы понравились при первой же встрече – вам будет первое время прощаться некоторая неинтересность в дальнейшем. От первого впечатления зависят ваши шансы на продолжение знакомства и на возможность создания второго впечатления.

* * *

Примечание Горина: к сожалению, автор ничего не говорит здесь о том, как именно следует выглядеть, вести себя, разговаривать, чтобы «показаться интересным» уже на первом этапе знакомства, даже будучи внешне привлекательным. Внешне непривлекательные, очевидно, отдыхают в принципе.

* * *

Вторая категория, впечатление «по уму» – складывается на протяжении довольно длительного времени, и влиять на его создание очень сложно. Если на первом этапе человек может не показывать, что он представляет из себя, и играть не присущую ему роль, то в последующем это непременно выплывет наружу, и второе впечатление – обычно о человеке, как он есть. Конечно, первый этап может проходить долго, но по опыту известно – долго играть одну и ту же роль невозможно – или переходишь сам на себя, или роль становится тобою. Причем второе хуже всего.

* * *

Снова примечание Горина: Мне трудно согласиться с автором в том, что, если «роль становится тобою» – это хуже всего. В педагогике и психотерапии метод «вживания в роль» себя будущего, лучшего по отношению к себе сегодняшнему, является одним из действенных методов

Теперь поговорим о способах и методах знакомств. Начнем разговор с более сложных ситуаций – Вы и объект не знакомы вообще. Типичная ситуация – вам кто-то понравился на улице, и вы хотите познакомиться.

Просто подойти и завести разговор – скорее всего, ничего не получится. Даже если ваш объект не против – существуют люди вокруг, которые видят, что вы подошли знакомиться. Попробуйте другой способ – подойдите и спросите, как пройти куда-либо (вы должны хорошо знать, как туда идти). Если ваш объект знает, как туда идти – попросите проводить; если не знает – расскажите, как идти и предложите проводить. Этим вы убиваете двух зайцев: во-первых, ваш объект одурачен, не подозревая, что с ним завязывают знакомство, а во-вторых, люди, видевшие начало вашего разговора, прошли вперед, и не могут заподозрить вас в чем-нибудь дурном. Люди же, которые идут вслед, видят, что вы разговариваете, и считают вас давно знакомыми (то есть, не обращают на вас внимания).

Если вы едете в транспорте – не пытайтесь заговорить – этим вы вызовете осуждение окружающих и стеснение объекта. В этом случае, (если вы не спешите, конечно) поезжайте до остановки, где ваш объект выходит, и при выходе подайте ей руку. (Делается расчет на то, что это сейчас не принято, и вы выглядите, во-первых оригинальным человеком, а во-вторых – джентльменом, для которого это естественно. Для большей убедительности подайте руку всем дамам, выходящим из автобуса, если вас никто не опередит).

Несколько более успешные результаты дает более сложный способ, требующий наличия двух человек с каждой стороны. Пример: вы с приятелем едете в транспорте и видите двух девушек – объектов знакомства (можно незнакомых друг с другом). Подойдите к одной из них (которую выбрали для себя) и скажите: «Извините, мой товарищ хочет познакомиться с вашей подругой (просто той девушкой), но он очень стеснительный и не может это сделать сам. Не могли бы Вы представить его ей...». И описываете вашего товарища с лучшей стороны. В результате обе девушки озадачены: первая – тем, что вы не пристааете к ней со знакомством, вторая – оригинальностью способа знакомства. Знакомство с первой продолжается на почве сводничества, со второй – на почве растерянности. (...)

Более просты способы знакомств в замкнутых помещениях – дискотеках, самолетах поездах и т. д. Эти способы несложны, и мы рассматривать их не будем. (...)

Немного об обстановке знакомства «в кругу друзей».

– Постарайтесь начать вечеринку не поздно. Необходимо всегда оставить возможность не ночевать в гостях, а вернуться по домам. Иначе, в случае возникновения кризисной ситуации, не всегда возможно дальнейшее времяпровождение вместе.

– Среди присутствующих не должно быть много незнакомых между собой людей. В таком случае меньше будет стеснительности и неудобств. Если будет несколько незнакомых пар для знакомства – постарайтесь, на правах хозяина, заранее распределить их по парам (например, рассадив за столом), в соответствии с их пожеланиями.

– Все-таки наилучшее количество присутствующих – четверо. В этом случае присутствующие заняты созданием только одной пары, и внимание не расплывается.

– Если вечеринка предназначена для знакомства: неперемное условие успеха – равное

количество как мужчин, так и женщин.

– Нельзя покидать познакомившуюся пару на продолжительное время, как и нельзя их к чему-то подталкивать. Если же они о чем-то договорились – они сами найдут способ сообщить вам об этом.

– Необходимо за время вечеринки несколько раз взять тайм-аут для переговоров со своим представителем в знакомящейся паре для учета взаимных пожеланий, которые не могут быть высказаны ими друг другу.

– Должна играть тихая ненавязчивая музыка.

(...)

Как себя вести во время знакомства

В зависимости от вашего настроения и от настроения объекта, можно выбирать разные модели поведения.

Один из довольно-таки простых способов – привлечь к себе внимание всей аудитории, то есть, чем-то быть значительно лучше других. (...) Старайтесь показать себя разносторонне развитым человеком. Попробуйте поддержать разговор на любые темы, правда, для этого нужно знать понемногу обо всем. Постарайтесь узнать увлечения объекта и поддержать разговор об известных ему вещах. (...) Также можно (и нужно) рассказывать анекдоты (начинать рассказывать анекдоты нужно, если они к месту, в противном случае вы будете бледно выглядеть). Начинать можно только с самых безобидных и детских. Если же объект или ее (его) подруга (друг) поддерживают это начинание, можно медленно переходить к более пошлым и менее цензурным анекдотам. Желательно также рассказывать веселые истории о своей жизни. (Смеяться над собой никогда не поздно!!!). (...)

* * *

Примечание OSV: Это действительно так. Всегда больше желания общаться с человеком, который весел, силен и доволен жизнью, нежели с неудачником, озлобленным и недовольным. С первым можно радоваться жизни, второй только добавит проблем.

Но сразу надо предупредить, что переусердствовать тоже вредно, и нельзя терять контроль над ситуацией. А то бывает, что парень, развлекавший всю компанию песнями, уходит домой лишь с гитарой, в то время как более свободные его друзья – с девушками. Так как они воспользовались ситуацией и потратили время на завлечение интересных девиц, пока тот всех развлекал.

Во всем нужна мера! Так что, будучи звездой компании и привлекая всеобщее внимание, стоит в нужный момент остановиться и одарить своим общением самую привлекательную девушку. А иначе ты и сам не будешь иметь возможности проявить свой интерес, и она (которой ты уже понравился!) может оказаться не в состоянии тебя «выделить».

* * *

После первой встречи вы решили, что стоит продолжать знакомство. Главное при этом – не надоедайте!!! Некоторые женщины боятся, когда мужчина проявляет свои чувства слишком бурно, и это их может отпугнуть. Также не старайтесь выполнять все прихоти – это может понравиться.

* * *

Опять примечание OSV: Я бы сказал еще конкретнее. Не надо показывать, что ты очень зависишь от нее, что ты готов для нее на все. Пускай она не будет уверена насчет тебя, пусть она сомневается. Пусть она подсознательно боится, что ты отнимешь у нее свое внимание! Но про это специальный раздел написан, смотри далее.

* * *

На первой встрече не делайте ничего неестественного для вас – впоследствии вам придется прибегать к этому каждый раз. Например, если в первый раз вы проводили ее до дому, вам придется делать это каждую встречу. Никогда в начальный период знакомства не пытайтесь увидеть человека, если он об этом не знает (например, караулить около дома). (...)

Техника безопасности

Это не то, о чем вы подумаете в первый момент, прочтя название главы. Имеются в виду меры предупреждения кризисных ситуаций.

- Никогда никому не рассказывайте о своих прошлых знакомствах. Кто бы он ни был – авось пригодится в дальнейшем.
- Старайтесь не записывать адресов, телефонов на случайных бумажках – она может выпасть или появиться на свет откуда-нибудь и испортить всю малину. В тоже время не записывайте те же данные в общие записные книжки. Потом эти надписи тяжело удалять.
- Вывод – пишите всегда в одно определенное место, которое легко контролировать и периодически удалять компрометирующие материалы. (...)

* * *

Горин: Суждение о ценности подобных трудов вы можете вынести самостоятельно. А теперь перейдем к тому, что практически непосредственно предшествовало появлению в эффективном «пикапе» OSV и его психологического подхода, основанного на нейролингвистическом программировании (НЛП).

OSV: Это был социологический подход. Исследователи начали делить субъектов «пикапа» на группы, отряды, классы и семейства, рекомендуя различные к ним подходы.

В описании методов знакомства появилось больше свободы и гибкости, появился учет психологических моментов. Цитируем некоторые народные спонтанные тексты того периода:

* * *

Игорь Сергеев и Михаил Силин. **«Единая теория спортивно-оздоровительного клея»** **(эссе по прикладной социологии)**

(...) целью нашего с Михаилом исследования был уличный клей, (то есть, знакомство с женщинами на улице), и выработка основных положений теории.

Уличный клей – в отличие от других видов клея – позволяет достичь наибольшей свободы в выборе контингента, ибо в других местах происходит подбор по интересам. (...)

Другое дело – улица. Сложность представляет лишь укоренившееся табу на уличные знакомства, особенно в Москве, и особенно у памятника Пушкину. Это связано с бытующим заблуждением, что «с приличным человеком на улице не познакомишься». А в театре почему-то можно. В чем, спрашивается, разница?

Просто дело в том, что, по нашим статистическим исследованиям, существуют два превалирующих метода уличного клея.

Первый – для дебилов: «Девушка, вы не дадите закурить?»; или «Девушка, вы не скажете, который час?» – это в 80% всех попыток.

Второй – садятся на другой конец лавочки и, начав разговор, скажем, о погоде, или комментируя прохожих, или с радостного: «Девушка, я вас где-то видел!» медленно начинают двигать нижнюю часть туловища по скамейке – «метод дрейфа» —15%.

Оба метода одинаково обречены и одинаково дискредитируют всю идею. На самом деле, уличный клей распадается на решение ряда задач, каждая из которых реализует одну из нижеприведенных концепций. (...)

1. Концепция мест – одна из основных в единой теории спортивно-оздоровительного клея.

«А знаешь, – изрек однажды Михаил (...), – что есть места, где снять девушку раз в десять легче, чем где-либо? (...) Хочешь одно навскидку? Это киноафиша при выходе из Кадашевских бань!»

"?"

«А представь психологическое состояние человека после бани. Настроение – во! Время – есть! У мужиков первая мысль – по стакану! А у девушек? Первый шаг – к афише. Вот там и клей. Проверено!»

Концепция мест реализует точное отсутствие целевой установки. Это места, где у людей нет конкретной задачи, есть свободное время и слегка скучно. Это скверы, парки, бульвары, пляжи, кофейни, афиши и др. По темпу поведения человека в этих местах отсутствие целевой установки определяется с гарантией 100%.

2. Общий отбор – по внешним признакам. Подходить к девушкам (по общепринятой пятибалльной системе) не ниже 3+: по одежде, по манерам, по отсутствию целевой установки.

Наличие целевой установки служит барьером в общении. Человек, особенно девушка, не может, как правило, нормально общаться и думать о покупке колготок одновременно".

* * *

Примечание Горина. Прервем здесь цитирование, дабы сразу проиллюстрировать различия между социологическим и психологическим подходами.

Вообще-то, процесс женского мышления осуществляется с участием сразу двух полушарий мозга, поэтому девушка *может* думать одновременно о нескольких вещах. Это у мужчин мышление строго последовательно, ибо оно осуществляется преимущественно левым полушарием.

Тем не менее, нельзя не согласиться с авторами труда в том, что наличие у субъекта «пикапа» – девушки, проще говоря – некой целевой установки является серьезным препятствием для «пикапа». *Но это препятствие отнюдь не фатально!* Теперь продолжим знакомиться с социологическим подходом.

* * *

3. Предлагается одному подходить к двум девушкам. Если их двое, то, скорее всего, отсутствует целевая установка, они более раскрепощены. Статистика показала, что у одиночек срабатывает защитный комплекс, ибо к одной ты пристаешь (грязно, разумеется), а к двум, по определению, пристать нельзя. (...) По собранной статистике, вариант «один к двум» – наиболее результативный. Подход «два – к двум» не рекомендуется. (...)

4. Начальная фаза клея – одна из самых сложных. Подход должен производить естественный отбор (...), показать, что ты не имеешь ничего общего с уличными гопниками, обязательно рассмешить, (...) мягко подать себя, и все это – якобы только для нее, то есть, нужно выглядеть в меру дилетантски. (...)

5. Общение должно быть естественным и легким – не выпендривайся!

6. Подавая себя, необходимо получить максимум информации об объекте, не выдав свой профессионализм. (...)

Процесс общения строится из трех фаз: контакт, контрольная встреча, зачет.

Контрольных встреч может быть несколько – по необходимости. Основное правило: никогда не пытайтесь сделать все с первого раза.

* * *

Опять примечание Горина. Снова прервем цитирование, чтобы еще раз провести границу между социологией и психологией «пикапа». Далее в книге будет приведено несколько шаблонов, которые как раз и позволяют «сделать все с первого раза».

* * *

Контрольная встреча носит чисто духовный характер, попытки сближения на этой фазе допустимы лишь в частном случае. Зачет завершается половым актом.

Если объект того заслуживает, необходимо получить максимальное количество зацепок: телефон, домашний и рабочий, место работы (учебы), время окончания работы (учебы) – то есть, жесткие круги, по которым ходит объект. (...) При этом встреча после работы (учебы) – не до нее! – производит положительное впечатление.

В особо трудных случаях можно использовать правило – процесс тем легче, чем больше *растянут* во времени. (...)

8. (...) **Контрастный метод.** (...) Метод был неоднократно опробован (...) и заключается в следующем: выбирается хамски настроенная, сексуально озабоченная пьянь или просто гопник мужского пола. Пьянь движется по бульвару, подсаживаясь ко всем подряд и всеми, в среднем, через 5 минут *отшивается, создавая фон* для вас. Идя следом, в случае достойного объекта немедленно садитесь на его место. По нашему мнению, одинаково результативны две формулы:

а) выражается восхищение моральным обликом объекта. Далее следует разговор о низкой культуре отдельных личностей и вытекающих из этого сложностей для всех.

б) "...собирался помочь вам отшить его но вы и сами прекрасно справились.

Видимо, сказывается опыт?" Далее разговор, как в пункте "а".

Результативность контрастного метода – 90—95%. С учетом его простоты – цифра очень высокая.

9. Концепция изначальной доброты. Отношение к объекту должно быть всегда доброжелательным. Да и зачем общаться с теми, к кому плохо относишься? (...)

В процессе исследований на Южном берегу Крыма к авторам присоединился некто Л. (...) Интересной находкой Л. был прием «поперечного сечения». По приезде на место Л. ставил свою машину на выходе с пляжа с 12.00 до 14.00, то есть, в то время, когда весь поселок идет на обед. Таким образом, в течение 2-х часов он просматривал весь контингент и со спокойной душой заявлял: «Едем отсюда, ребята, здесь делать нечего!». «Поперечное сечение» в Москве дало хорошие результаты при контроле иныа, пединститута и ряда медучилищ. (...)

«Поперечное сечение» в дальнейшем было развито в метод «быстрого сканирования». Дело в том, что процессу клея на бульварах мешала мысль, что где-то вблизи могут находиться более достойные объекты. Поэтому было решено производить предварительный обзор. Для этого использовался троллейбус №15, идущий параллельно Тверскому и Гоголевскому бульварам. При проезде туда-обратно удавалось в течение 10 минут оценить весь контингент в текущем временном интервале. На этом быстрое сканирование заканчивалось, и начиналась детальная разработка. (...)

Рабочие модели

Согласно разработанным концепциям, был создан ряд рабочих моделей клея. Вот

некоторые из них, показавшие наибольшую результативность:

1. «Сувенир» – метод базируется на идее простоты подхода. Дарится простой, веселый предмет – значок Чебурашки, цветок, открытка и т. п. Автором использовался простой сюжетный рисунок. Сувенир дарится под предлогом или «просто так». Из 200 сувениров отказ был получен только в двух случаях, т. е. КПД – 99%. Побочный положительный эффект: по мере набора статистики по реакции на один и тот же сувенир можно получить информацию об объекте.

2. «Черта» – максимально реализует идею искусственного отбора при контакте. Работают вдвоем. На тротуаре проводится меловая черта. Отойдя от черты метров на 200, первый номер подходит к объекту и объясняет, что он – уличный пристава, работает от угла до черты и т. д. Подходя с объектом к черте, необходимо объяснить, что ваша зона здесь кончается, дальше работает другой человек, да вот и он. Номер второй подходит к объекту и разъясняет сложившуюся ситуацию. Метод «Черта» производит жесточайший естественный отбор и, вследствие этого, обладает низким общим КПД. Позволяет выделить объекты с нетрадиционным мышлением.

* * *

Примечание OSV: Кстати, мы реально этот метод пробовали. Действительно, КПД очень низок. Шесть девушек из десяти удивлялись, смеялись... но на дальнейшее общение не тли. Еще трое из десяти *откровенно пугались*, опасаясь, что нарвались на маньяков. И только одна девушка из десятка могла *по заслугам* оценить неординарность и оригинальность. Правда, и оказывалась она наиболее интересной в плане развития отношений в будущем. Такой малый «выход готового продукта» частично компенсируется шириной охвата – ведь в людном месте реально «протестировать» как раз достаточное количество девчонок.

И в любом случае это – весело! Рекомендуются как одно из начальных упражнений на улице. Хорошо проводишь время плюс возможность раскрепоститься.

* * *

3. «Записка» – метод отличается минимальными затратами. Используется в переполненном общественном транспорте. Объекту незаметно засовывается в карман записка с текстом: «Срочно позвони по телефону номер ...» и номер вашего телефона.

Как ни странно, но этот дебиловатый ход дал неожиданно высокий КПД – 50%. Анализ показал, что столь высокий результат обусловлен резкой сменой психологического состояния объекта.

Дело в том, что, придя домой и найдя в кармане записку, испытуемые пугались и думали, что случилось какое-нибудь несчастье, а они напрочь забыли позвонить или что-то в этом роде. Поэтому они звонят с целью выяснить, что случилось наше же глуповатое бесхитрое объяснение, что ничего не случилось, вызывает чувство облегчения, и, как следствие, приток положительных эмоций. На этом фоне дальнейшее объяснение, что транспорт был переполнен,

а познакомиться хотелось, а вот подойти даже не удалось, да и говорить в толпе не очень удобно, вот и пришлось, едва дотянувшись рукой, сунуть записку и т.д. – все воспринимается весьма благосклонно. Объект доволен, что ничего плохого не произошло и проникается к вам симпатией (вами незаслуженной, но в нашем случае необходимой). Минусом метода является отсутствие прямого естественного отбора, но телефонный разговор позволяет произвести частичную диагностику. (...)

5. Категорически отмечается метод «знакомства по цепи» – через кого-либо. (...) Метод угнетает психику своей несвободой, так как центральная его идея – «берите, а то скоро и этого не будет», или «берите, что дают». (...)

Результаты статистических исследований, проведенных в 1983-85 гг., блестяще подтвердили теоретические положения. (...) С наступлением эпохи СПИДа однозначно рекомендуем перейти на стиль «весь в резине». (...) Построенная нами Единая теория спортивно-оздоровительного клея успешно выдержала испытания и внедрена в производство.

После первой публикации настоящей статьи некоторые разнузданные юноши неоднократно замечали авторам, что «снять бабу» – гораздо проще.

Хотим заметить, что весь спортивно-оздоровительный клей не направлен на решение задачи «снять бабу» (...) для удовлетворения физиологических потребностей. Основной задачей предполагалось выявление, знакомство и дальнейшее духовное общение с приличными девушками, потенциально могущее перейти в высокое, светлое чувство, но с минимальными затратами энергии и издержками. В том и желаем всем успехов.

Май, 1989

* * *

Горин: *Итак, первый этап любой науки – описательный – был к началу девяностых годов завершен. Начался этап систематизации, этап разработки эффективных моделей...*

Глава 3. Современные концепции научного «пикапа»

*Опять весной мечты стесняют грудь,
весна для жизни – свежая страница;
и хочется любить кого-нибудь
но без необходимости жениться.*

Игорь Губерман, «Иерусалимские гарики»

Горин: Главным событием, которое произошло в философии XX века, стало то, что философы сделали центром изучения не мир вокруг нас, а человека, который этот окружающий мир изучает. Философам вдруг стало интересно, какую структуру имеет сам процесс изучения мира *внутри* человека.

Нечто подобное произошло в «пикапе» в начале девяностых. Главным стало не собственное поведение и не внешний облик «пикапера», а то, как его поведение и облик воспринимает партнер.

Такое смещение акцентов пришлось именно на то время не без влияния усиленно изучавшегося широкими массами молодых людей нейро-лингвистического программирования (НЛП). В НЛП как раз и принято помещать *своего партнера* в центр процесса общения; там принято организовывать общение «от приемника»: не так, чтобы было удобно передавать, а так, чтобы было удобно принимать информацию.

В дальнейшем тексте вы не раз встретите эту особенность «нэлперского пикапа»: перво-наперво, собрать информацию о том, как думает партнер (партнерша), и только потом изящно преобразовывать эту информацию.

Корреспондентка: Вы полагаете, что «пикап» наконец-то получил *правильную* концепцию развития?

OSV: «Пикап» получил *эффективно действующую модель*.

Оставаясь в рамках психологии, очень трудно, практически невозможно, рассуждать о «*правильности*» или «*неправильности*» той или иной теории. Можно только уверенно утверждать, *действует* или *не действует* та модель, которая разработана на основе теории.

Впрочем, еще Фрэнсис Бэкон говорил, что для исследования окружающего мира лучше иметь ложный метод, нежели не иметь никакого.

А модели, созданные в рамках НЛП, действуют. Также хорошо действуют модели, разработанные в рамках «рекламно-маркетингового» подхода. Они сводятся к повышению привлекательности «пикапера» с помощью приемов, которые обычно используют для повышения привлекательности товара.

Горин: Поскольку об НЛП мы с вами будем еще разговаривать очень много – давайте, посвятим часть текста рекламной концепции «пикапа».

В этой концепции процесс соблазнения мы с вами можем свести к одной-единственной начальной формуле, на основе которой будем строить все остальные формулы, технологии и приемы.

Поэтому начальную нашу формулу справедливее будет назвать над-формулой, стратегической формулой №1 или как-нибудь не менее торжественно!

Она работает не только в области быстрых знакомств. Нет, с этой формулой хорошо знакомы также артисты, рекламисты, политики и их имиджмейкеры. Вот эта супер-над-формула: AIDA.

Вы, может быть, подумали, что это – женское имя? Не угадали – это аббревиатура, то есть первые буквы следующих слов: *Attention–Interest–Desire– Action*. На русский язык это переводится так: *Внимание—Интерес—Намерение—Действие*. ...Как строится реклама любого товара? Сначала рекламисты любыми средствами *привлекают внимание* возможных покупателей к товару. Если внимание не привлечено, если название товара не замечено потребителем – никто этот товар не купит.

Затем надо вызвать *интерес* к товару (например, интерес возникнет по причине того, что рекламисты расскажут об отличиях данного товара от аналогичных – в качестве, цене, многофункциональности и т. п.).

Только после этого у покупателя возникнет сначала слабое, почти подсознательное *намерение* купить рекламируемый товар, и рано или поздно, повторяя свои призывы вновь и вновь, рекламист уговорит покупателя – товар будет куплен (*действие*).

...Как делается «звезда» в шоу-бизнесе? Обычно так: скандал (*привлечение внимания*) – *интересный* клип – создание средствами массовой информации своеобразного имиджа исполнителя (такого, чтобы с ним *захотелось* познакомиться ближе или, как минимум, встретиться еще раз) – *продажа* билетов на концерты, продажа компакт-дисков и аудиокассет.

Вот по этой незатейливой стратегической схеме вам и предлагается строить свои знакомства с женщинами: получите ее *внимание* к своей персоне – окажитесь *интересным* для нее (не таким, как все, например) – создайте у женщины *намерение* познакомиться с вами поближе – и пусть она *действует* (с вами в постели).

Конкретные приемы, подходы, методы для каждого этапа соблазнения вы найдете в последующих главах этой книги.

Часть II.

Отдельные приемы эмпирического подхода к знакомству

Поистине, только низкий, грубый и грязный ум может постоянно занимать себя и направлять свою любознательную мысль вокруг да около красоты женского тела... что, бесспорно, ненавистно мне... так это усердная и беспорядочная полая любовь, которую привыкли здесь некоторые расточать до такой степени, что они обращают себя в рабов с умом, и этим отдают в неволю самые благородные силы и действия мыслящей души".

Джордано Бруно

Глава 4. Где вести поиск?

*Страдальцы любви, я завидую вам.
Знакомы вам язвы, знаком и бальзам!*

Саади

Горин: Я не согласен с тем, что эмпирический подход делал «пикап» сколько-нибудь обедненным. Приведенные ниже приемы – плоды чьего-то труда, опыта, многочисленных проверок в реальных условиях.

OSV: Да. Именно плод труда, в том числе нашего. Пришлось обследовать всевозможные места – и среди них найти самые эффективные.

Далее я приведу наметки главы из своей книги, которая готовится к изданию (бесплатный бонус для читателя!). В этой книге говорится о том, где и как можно легко познакомиться с кучей классных женщин, практически не тратя ни одной лишней копейки. Это будут пока самые простые приемы: чтобы наудить рыбы для обеда, надо, как минимум, знать, где она водится, на что ловится, и каковы ее повадки в широком смысле.

Мы уже знаем, что знакомиться проще всего в местах, где женщины не имеют жестких установок. Иначе говоря, лучше это получается там, где они расслаблены, располагают свободным временем и не знают, чем его приятно занять.

Нужно приложить совсем минимальные усилия, 1 чтобы догадаться, что это за места. (А если не получается что ж... Развивайте ассоциативное мышление!)

Конечно же, это места массового отдыха! Где еще люди находятся в полурасслабленном состоянии; где еще они, как правило, располагают свободным временем; где еще для людей характерно отличное настроение???

Это парки, пляжи, концерты, танцы, спортплощадки, места массовых гуляний и так далее. Подойдут и красивые улочки, достопримечательные мест вашего города – там часто встречаются и компании девушек, и одинокие романтические натуры.

Я предлагаю тебе, читатель, выписать на отведенном месте минимум десять подобных мест, характерных для твоего города.

- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Все эти места должны отвечать следующим требованиям:

- там девушки расслаблены;
- у них куча свободного времени, которое необходимо чем-то занять;
- у них нет никаких целевых установок типа «через час надо идти на работу или на учебу»;
- наблюдается их (девушек) благодушное состояние.

Например, для Москвы я бы составил примерно такой список, подходящий для летнего периода:

- 1) Бульварное кольцо целиком;
- 2) Парк Победы;
- 3) ВДНХ, ныне ВВЦ;
- 4) Старый Арбат;
- 5) Серебряный Бор;
- 6) Торговый комплекс на Манежной;
- 7) Воробьевы Горы;
- 8) Парк Культуры;
- 9) Остальные набережные, фонтаны, парки;
- 10) Массовые мероприятия типа «День МК», «День пива», «Праздник мороженого», «День города», и так далее, со всеми остановками.

Почему? Потому что во все эти места люди идут *просто с целью отдохнуть и хорошо провести время*. В этих местах настроение у людей, как правило, отличное. Там и поводов разговориться – гораздо больше (ниже на конкретных примерах покажем, как).

Еще я не упомянул, что отличным местом являются места приема пищи. Почему? А потому что любой человек после приема пищи находится в более благодушном состоянии, чем до этого – просто по определению. Ну, так давайте пользоваться этим – и потому перспективны всяческие McDonalds, Русские Бистро, пирожковые, недорогие кафешки под открытым небом, Баскин-Роббинсы, где продают мороженое и прочие вкусности. И так далее.

Отличным местом также являются всевозможные клубы по интересам. Ты будешь смеяться, но один мой знакомый находил новых девушек в КИД (Клуб Интернациональной Дружбы с непонятно какими странами). Подходят также:

- курсы психологии (и о взаимоотношениях людей больше узнаешь, и девушек там полно);
- курсы танцев (научиться танцевать – это уже классно для привлечения внимания дам; к тому же на таких курсах вечная нехватка именно партнеров; а еще учти, что танец – это, по сути, общественно допустимый публичный аналог полового акта);
- курсы йоги, массажа и так далее (предполагаются телесные упражнения, в том числе в парах мужчина-женщина);
- курсы «Тантры» (проводятся на выезде, число женщин и мужчин одинаково, характерны упражнения с ярко выраженной сексуальной направленностью);
- курсы иностранного языка (совмещаем полезное с приятным, так как и там много

девушек);

– курсы по эзотерике (бывает множество забавных упражнений, включая телесные техники);

– курсы по самоулучшению и саморазвитию;

– сеансы «ребефинга» и прочего "свободного дыхания";

– курсы «Лайфспринга», «фиолетовых» и так далее (людям сносит крышу, и это есть хорошая почва для завязывания любовных отношений);

– кружки игры на гитаре.

Впрочем, вышеуказанного – уже более чем достаточно. Непаханое поле деятельности!

Просто жизни не хватит, чтобы все это посетить и перепробовать.

Конечно, одновременно стоит применять приемы «поперечного сечения» и «быстрого сканирования», уже упоминавшиеся выше. Так как мест (и девушек) много, а ты – один.

Глава 5. Конкретные случаи

OSV: Я всегда всем говорил, и повторяю еще раз – *надо творчески использовать все те ситуации, что нам дарит жизнь*. То есть иногда выпадают нам такие случаи, что просто грех не использовать ситуацию для своего же блага. Ниже приведу несколько практических ситуаций, которые привели к успешному пикапу.

* * *

Пример 1.

Ситуация: Парк Победы, ветренная погода. Девушка в течение пары минут пытается безуспешно прикурить. Но ветер задувает ей зажигалку.

Действие: Достаточно было подойти, *молча* помочь ей прикурить, а затем завязать непринужденный разговор на тему погоды и защищенных от ветра зажигалок.

* * *

Пример 2.

Ситуация: Девушка роется в сумочке на входе в метро. Похоже, она потеряла проездной, денег нет... и она не знает, как теперь проехать. Лицо ее становится все более напряженным: «Попала».

Действие: Я подошел и предложил спонсировать ее на поездку в метро. Конечно, она начала из приличия отказываться. Тогда пришлось это использовать и сказать: «А ты оставишь свой телефон, мы встретимся, и на эти 5 рублей ты меня угостишь мороженым».

* * *

Пример 3.

Ситуация: Двое друзей организовали поздравление девушек своей группы с праздником 8 марта и купили каждой по три гвоздики. Но несколько девушек в предпраздничный день так и не появились в институте. В результате остались «лишние» цветы.

Действие: Эти друзья сразу вошли в ситуацию и стали дарить гвоздики на улице проходящим мимо девушкам. (По одной штуке! Остальные лежали в сумке за углом). Некоторые симпатичные незнакомки были этим весьма очарованы, и были готовы продолжить знакомство прямо сейчас (в ближайшем кафе), или, как минимум, оставляли телефон.

* * *

Пример 4.

Ситуация: © моего друга с партийной кличкой «Масленица». Ехал он себе в метро, было довольно много народа. Недалеко была девушка, которая читала какой-то институтский конспект и пыталась в него вникнуть. Он поглядел в него и понял, что по *такому* конспекту изучить что-то сложно.

Действие: Говорить в вагоне было шумно и неудобно. Тогда он написал на бумаге следующее послание: «Стопроцентно сумбурное изложение предмета. Звони, поговорим. Телефон ХХХ-УУ-ZZ». Позвонила!

* * *

Пример 5.

Ситуация: В мае 1999 (или 1998?) года в Москве шел снег. Белый и пушистый... но в этот месяц он явно всех бесил.

Действие: Тогда отличным ходом было подойти к девушке и сказать: «Девушка, а как вы думаете – не слишком ли рановато этим летом тополиный пух полетел?» Обычно следовал или смех, или возмущение насчет погоды – но в любом случае было о чем поговорить.

Кстати, данный пример весьма поучителен. Потому что демонстрирует сразу три элемента правильного подхода:

– Нешаблонное поведение, что гарантирует отсутствие наработанной реакции «отвали, приставала» и выделяет тебя из массы таких приставал.

– Использование юмора. Ты показываешь себя веселым и сильным человеком, к тому же смех расслабляет ее и делает более беззащитной и готовой на контакт.

– Использование ее эмоций и того, что вас объединяет. Имеется в виду, что почти со 100% вероятностью можно предполагать, что она ненавидит этот гадкий снег в мае, так же как и ты— и это вас обоих объединяет и дает тему для разговора.

Пример 6.

Ситуация: Компьютерный класс в институте. Девушка сидит за компьютером и пытается мышкой что-то сделать, слабо представляя, что получится.

Действие: Пришлось подойти и предложить помощь в освоении IBM PC. Договорились о дополнительных занятиях.

Пример 7.

Ситуация: По парку шли две *очень* классные девушки. Но не успели мы подойти, как к ним уже примазались двое парней... Конечно, можно было бы обломиться, но нам не хотелось. В результате пришлось разрабатывать план операции, на что ушло 10 минут.

Действие: Подошли к компании, обратились к девушкам, типа: «Девушки, а вы не возражаете, если мы познакомимся с вашими мальчиками?»

Легкий шок, все молчат. Дальше мы говорим: «Ну, если все согласны, то вопросов нет. Мальчики, теперь, когда мы уже знакомы – вы не возражаете, если мы познакомимся и с вашими девушками?»

Далее всеобщее помешательство, всем понятно, что это мы придумываемся, девчонки веселятся, начинается простой разговор ни о чем. В результате мы оказались поинтереснее тех «ухажеров», и им пришлось постепенно ретироваться. А девчонки потом признались, что наш подход их сначала озадачил, потом изрядно развеселил... В результате с ними все очень хорошо получилось.

Мораль:

- не надо пугаться ситуации, а надо ее использовать для себя и своего блага;
- обломиться очень легко, но потом будешь долго-долго себе локти кусать;
- даже если у тебя есть конкуренты – побеждает тот, кто сильнее морально.

Впрочем, достаточно и уже приведенных примеров. Потому что из них можно вынести все, что нам сейчас нужно. Здесь я сформулирую очень важные принципы, и стоит их выучить

наизусть и учесть на будущее:

– Будь нешаблонным. Перестань придерживаться стереотипов. На среднестатистический подход у любой девушки уже есть приготовленный для тупого уличного пристава ответ типа: «Я не знаколюсь», «Отвали», или что-то в этом роде. Ну, а ты будь оригинальнее – проявляй творчество.

– Как бы ситуация ни оборачивалась – ты должен думать о том, как выйти победителем; о том, как использовать ситуацию для себя и своего блага, а не о неудобствах данного положения. (Сразу предупреждаю об ошибке. Думать о том, как *не проиграть* — это не то же самое! Ты должен быть настроен именно на выигрыш, на победу.)

– Испугаться и обломиться – очень легко, и это самый простой выбор. Но и самый дурной. Если ты попытался что-то сделать – то ты либо победишь, либо потом можешь вспоминать о том, что ты *все сделал* — но у тебя не вышло. Если же ты ничего не сделал и сразу отступил – ты будешь долго-долго находиться в неопределенности насчет того, что *могло бы быть*, и будешь себе кусать локти оттого, что все могло получиться, но ты ничего не сделал.

И Даже если у тебя есть конкуренты – побеждает тот, кто сильнее морально. Прояви силу и уверенность – и победителем будешь *ты*.

И еще несколько *самых важных* выводов:

– Пользуйся юмором. Ты показываешь себя веселым и сильным человеком, с тобой хорошо и приятно быть рядом. Но даже не это самое главное! Важнее, что смех девушку переводит в другое состояние – он ее расслабляет, исчезает враждебность и настороженность. Смех делает ее более беззащитной и готовой на контакт с тобой.

– Используй то, что вас объединяет сейчас, в данный момент. Это может быть ситуация, погода, настроение... Ищи мост на тот берег, а не пытайся свистеть со своего. И Используй те ее эмоции, о которых можно догадаться, что она их испытывает в данный момент. Если она грустна – подстройся и погрусти вместе немного, потом потихоньку развесели. (*Про подстройку будет расписано подробнее далее в книге*).

Если она уже в хорошем настроении – то присоединяйся к этому веселому ее миру. Если она явно недовольна погодой – то вы легче всего сойдетесь именно на этой теме. В общем, представь, как она видит мир своими глазами, что сейчас чувствует – и присоединяйся к этому мироощущению. Не надо пытаться лезть через забор, надо только додуматься и догадаться, где находятся раскрытые ворота.

* * *

Я мог бы привести еще множество примеров для подражания. Но есть тут одна ошибка, одни «грабли», на которые очень многие наступают.

Бывает, что жизнь подарила тебе отличную возможность – но ты ее не использовал.

Например, обалденная девушка прямо перед тобой поскользнулась и рассыпала все содержимое своей сумочки. А ты не воспользовался этой ситуацией и не помог ей, и не познакомился, глупый. Жаль.

Но – бывает. Это еще полбеды. Гораздо хуже, когда человек начинает думать следующим образом: "Ну ладно, в *этот* раз я ничего не сделал, дурак. Но в следующий раз, когда что-то подобное приключится то я уже буду знать, что делать – и все будет как надо!" И человек начинает фантазировать и представлять, как он в *следующий раз*...

Надо отлично понимать, что такие истории *не повторяются*. И никакого – полностью аналогичного – «следующего раза» не будет! В сфере сексуальной «завтра» не бывает... Поэтому бесполезно заранее готовиться к аналогичной ситуации: в одну реку два раза не зайти. И вряд ли очередная девушка рассыплет сумочку перед тобой – на это глупо даже рассчитывать.

Так что единственный выход – это всегда находиться в боевом состоянии, быть готовым к подаркам судьбы. Ты никогда не знаешь, когда что-нибудь такое подходящее произойдет, так что будь готов к нужным действиям в любой момент, даже через секунду.

И не надо напрягаться, не надо держать себя в ежовых рукавицах. Просто представь себе, что теперь в тебе есть взведенная пружина, которая в нужный момент готова распрямиться – и ты поступишь, как надо, в сложившейся ситуации. Почувствуй эту «пружину» или «источник энергии», как тебе угодно. А сам при этом ты можешь оставаться расслабленным, творческим и сообразительным – делай, что тебе надо и как тебе нравится.

Кстати, необходимо развивать в себе настоящую наблюдательность. Обрати внимание, когда по ТВ показывают президентов разных стран в моменты встреч на улице с простыми людьми. Посмотри, как наблюдают за обстановкой охранники этих «первых лиц». Они не зыркают глазами по сторонам, не шарят – они спокойно смотрят в какую-либо точку, а секунд через пятнадцать переводят глаза на другую точку – и *всегда* видят, когда рядом случается что-то, достойное внимания.

У меня был один знакомый, который отличался редкостной наблюдательностью. Как-то мы с ним ехали в метро, и это было весьма интересно. Я бы сам тогда ни за что не обратил внимания на то, что видел он.

Он успел прокомментировать, как парень в другом конце вагона незаметно залез под юбку своей даме. Он заметил, как кто-то свой член поправляет, прикрывшись газетой. И это все за пару остановок! Остальные люди просто *ничего этого не видели*. Потом я узнал, что этот парень иногда увлекается кражами из супермаркетов, и наблюдательность у него «профессиональная».

Не буду давать моральную оценку (все равно я с ним не общаюсь), но тогда его наблюдательность меня поразила. Другой вопрос, что он этим не пользовался при «пикапе» – там, где это как раз было бы полезно!

Как здорово быть наблюдательным! Замечать, что на тебя поглядывают с интересом милые юные создания женского пола. Замечать, что девочка скупает и много отдаст за то, чтобы ее развеселили...

Но это несколько иная история. Потом, в другой книге, я отдельно расскажу про знаки, которые подают нам женщины, и которые мы обычно не раскодируем; расскажу, и сколько мы от этого неумения теряем; дам знать, как эти знаки понимать и расшифровывать.

Пока же я просто советую развивать наблюдательность и замечать происходящее рядом. Тогда ты не пропустишь ситуации, когда девушке нужна помощь, поэтому именно тебе удобно с ней познакомиться (может быть, даже сам научишься замечать, когда она на тебя «глаз положила»).

А как *использовать* ситуации, которые скупой дарит нам жизнь, я уже написал в этой главе.

Глава 6. А вот еще был случай...

*Не в силах дамы побороть
ни коньяком, ни папиросами
свою сентябрьскую плоть
с ее апрельскими запросами.*

Горин: Мы с OSV расходимся в том, насколько эффективными бывают знакомства в барах и других подобных заведениях. Он считает это не самым лучшим местом, я же придерживаюсь обратной точки зрения. (Возможно, это потому, что я чаще, чем он, езжу в командировки и провожу вечера в гостинице в чужом городе).

Мой личный опыт говорит, что ближе к 23.00 местного времени можно зайти в ближайший хороший бар, и там, среди толпы, встретить около десятка одиноких женщин, которые откровенно скучают...

Если вы оказались в такой ситуации, то попробуйте понять их настроение: женщины явно пришли сюда *развлекаться!* Более того – они бешено хотят, чтобы на них обратили внимание. Они просто горят желанием познакомиться с оригинальным и находчивым мужчиной (вроде вас, только чуточку симпатичнее и умнее). Они даже немного (или много, но с такими не связывайтесь) выпили, чтобы быть более раскованными и не так стесняться своего одиночества. Но вот беда – даже в наш век поголовной феминизации и эмансипации все еще редко бывает, чтобы женщины знакомились первыми...

Вариант знакомства с *такими* женщинами – пожалуй, самый простой и быстрый. Его вполне можно считать экспресс-вариантом, наподобие «быстрых блюд» из «Макдональдса» или китайской лапши в чашках, которая готовится за три минуты.

Конечно, даже здесь вы рискуете. Конечно, есть такая вероятность, что вас отвергнут, причем на глазах у всех. Но, в конце концов, мы мужчины или где? Итак, набираемся нахальства и чувства юмора, приходим в готовность номер один, чтобы непринужденно нести любую ахинею, и обращаемся к симпатичной одинокой незнакомке с фразой...

Я специально рассортировал эти фразы для вас. Они отобраны для употребления многими поколениями мужчин, знакомившихся со многими поколениями одиноких дам в барах на всех широтах, во всех климатических и часовых поясах. Мужчины получали на эти фразы типичные для женщин ответы, и вот теперь мы с вами составим своеобразный хит-парад таких вступительных фраз. Итак, послушаем нашу «горячую десятку»! (Кстати, испытания этих фраз в «полевых условиях» проводил – с риском для жизни, естественно – журналист красноярской газеты «Комок», выступивший под псевдонимом Костас Задираки. Этот смелый человек проверял больше, чем десять фраз, но для вас мы оставили самые интересные).

На десятом месте фраза: *«Классное на тебе платье, но еще лучше оно бы смотрелось у твоих ног»*, Способ завязать беседу, понятное дело, так себе, но женщинам в нем импонирует ваша честность и открытость намерений. Дальнейшая инициатива, как вы понимаете, переходит к даме.

На девятом месте фраза: *«У тебя ноги не устали?»* Дама, естественно, спрашивает: *«Почему?»*, и вы отвечаете: *«Куда бы я ни посмотрел, везде тебя одну и вижу»*.

Фраза хороша тем, что заставляет женщину вступить в диалог, в этой фразе присутствует доля юмора, а инициатива дальнейшего развития событий целиком принадлежит вам.

На восьмом месте фраза: *«Давай пойдём ко мне и займёмся сексом. Кстати, если ты вдруг откажешься, то я все равно всем буду говорить, что мы с тобой этим занимались»*. Опять-таки, достаточно честное вступление с элементами шантажа, но игровая инициатива теперь переходит к партнерше.

На седьмом месте – очень простой вопрос: *«Ты трахаешься?»*. Более честного и открытого способа завязать знакомство в природе вообще не существует. Как ни странно, на эту фразу женщины в баре реагировали хорошо, отвечая на этот конкретный вопрос тоже очень конкретно:

«Конечно, иначе зачем бы я сюда пришла?»

На шестом месте еще один вопрос: «Хочешь, я покажу тебе одну классную штуковину?». Вопрос можно посчитать грубым, и задают его обычно те мужчины, которые работают в имидже «крутого парня», успев до этого принять на грудь свою норму спиртного. Но даже если вы предварительно хорошо выпили, задавайте этот вопрос исключительно в том случае, если вам действительно есть, что показать. Инициатива в игре остается за вами.

На пятом месте: «Давай поиграем в весы. Ты сядешь мне на лицо, а я угадаю твой вес». Эффект может быть примерно таким, как если бы вы в присутствии дамы демонстративно облизнули языком свои брови...

На четвертом месте: "У меня от тебя жар начинается. Резинка на трусах уже расплавилась!". фраза передает игровую инициативу даме, поэтому обнадеживающим продолжением можно считать ее ответ: «Покажи-ка!»

На третьем месте: «Извините, но если вы уже потеряли свою девственность, то не могли бы вы подарить мне хотя бы упаковку от нее?». У подвыпивших дам эта фраза обычно вызывает бурное веселье.

На втором месте такой мини-спектакль: вы поднимаете вверх руку с оттопыренными на манер жеста «Победа!» указательным и средним пальцем, и спрашиваете даму: «Почему женщины используют именно эти два пальца, чтобы достичь оргазма?». Дама переспрашивает: «И почему же?». "Да потому, — отвечаете вы, — что эти два пальца – мои!"

Достоинство первой фразы опять-таки в том, что она заставляет женщину вступить в диалог, а заключительная фраза не лишена юмора. Вам вполне могут предложить вымыть руки и сесть за столик, чтобы выпить вместе за знакомство.

И, наконец, на первом месте нашего хит-парада мини-спектакль номер два. Вы игриво облизываете свои пальцы, а потом слегка вытираете их об ее блузку, приговаривая: «Что же мы теперь будем в мокром сидеть? Пойдем переодеваться!». Здесь в вашем поведении остро необходим элемент клоунады. Нужно, чтобы весь спектакль не был обидным как для дамы, так и для ее окружения. С этой фразой вы окажетесь в постели с дамой быстрее всего.

OSV: Даже не знаю, верить или нет, что тот корреспондент такие фразы и способы реально проверял, и при этом остался жив и здоров. Это, наверное, было бы нормальным, если бы речь шла о весьма горячем заведении типа «Hungry Duck» в Москве. Но в более спокойных местах я до таких экстремальных видов спорта не доходил. Обычно я предпочитал методы поспокойнее, в сочетании с методом постепенности (о чем мы напишем позже).

Но надо отметить, что не так и не настолько важно, что ты говоришь – важнее, как ты это говоришь. И об этом «как» мы поговорим подробнее в одной из следующих глав.

Глава 7. Еще несколько способов привлечь к себе внимание.

Вы, конечно, знаете знаменитую теорию о том, что будто бы в коммунистическом обществе удовлетворить половые стремления и любовную потребность так же просто и незначительно, как выпить стакан воды... От этой теории «стакана воды» наша молодежь взбесилась, прямо взбесилась. Эта теория стала злым роком многих юношей и девушек. Приверженцы ее утверждают, что теория эта марксистская. Спасибо за такой «марксизм»...

В. И. Ленин

OSV: В середине 90-х годов мы набирали статистику о том, что девушкам нравится при знакомстве, что не нравится, и как надо одеваться и выглядеть для успеха в глазах милых дам. Одновременно задавались и другие вопросы по схожей тематике.

Для проведения этих опросов выбирались популярные места отдыха: Парк Победы, например. Мы заранее приготовили распечатанные на принтере «вопросники», и даже нацепили на себя значки какого-то выдуманного «Социологического университета», отпечатанные на том же принтере. Но это уже было, в принципе, перебором – из оборудования достаточно ручки и блокнота.

Технология проста: подходишь к девушке, представляешься, просишь разрешения задать несколько вопросов. Обычно люди очарованы от интереса к *собственной* персоне и готовы отвечать на вопросы и давать ценные советы. Это все замечательно срабатывало – более 95% девушек охотно соглашались заполнить «вопросник», а потом не составляло труда начать разговор на тему: «А почему вы именно так-то ответили?».

Совсем легко было повернуть разговор в личную плоскость и перевести на себя. (Надеюсь, что на это фантазии хватит любому!) В ходе опросов выяснилось, что: – Девушки устали от постоянных попыток знакомства типа «Извините, а можно ли с вами познакомиться» и «Подскажите, который час». *Они хотят и ждут от нас оригинальности, свежего и красивого подхода.*

– Они рады, когда находится оригинал, у которого чуть больше фантазии и обаяния, нежели у среднего тупого приставалы.

– Никаких особенных требований к одежде и внешнему виду нет – *достаточно просто чистой (без дыр и лохмотьев) одежды и нормальной обуви* (бабушкины ботинки «Прощай, молодость» не подходят, а продранные джинсы отложи до посещения концерта группы «Гражданская Оборона».)

* * *

Но я отвлекаюсь – обо всем этом будет подробнее рассказано позже, и если не в этой книге, то в следующей. А самым главным эффектом, кроме выяснения «секретных» данных о девушках, был факт, что познакомиться методом социологического опроса – очень легко и хорошо. К тому же все это общественно допустимо в публичном месте, типа парка или сквера. Девушка не опасается особо: если с блокнотом и опросом – то точно не маньяк. Да и неудобства перед окружающими тоже нет – ведь всего-то проводится социологический опрос молодых женщин.

Горин: Желаящие могут добавить юмора в этот метод. А делается это так: вы выбираете привлекательную для себя девчонку, пишете записку и вручаете ей. Там написано:

"Привет! Я провожу социологический опрос о способах знакомства. Обведи кружком самый худший вариант:

- Часто сюда ходишь, красотка?

• Привет, малышка. Может, пойдём порезвимся?

• Привет! Я провожу социологический опрос". Это почти всегда вызывает смех. Но и естественный отбор – тоже велик. Девушки без чувства юмора отсеиваются сразу. Если смеха нет, то просто уходите – нужна ли вам такая девушка? Но если она смеется, или хотя бы улыбается, то дальнейшая разработка имеет смысл. Ведь ей понравилось то, что сделано необычно, нестандартно, непохоже на то, что делают другие! И это – хорошее начало.

OSV: Самое интересное, что придуманный тогда вместе с друзьями метод "социологического опроса для «пикапа» (ни про каких Мэдисонов и Джеффрис мы в 1995 году и слыхом не слыхивали!) потом ушел в народные массы.

Мне рассказали, как через год на том же месте пара девушек знакомилась с парнями, начиная со слов «Разрешите провести социологический опрос. Мы хотели бы задать несколько вопросов». Ну что ж – хорошо!

Это уже не первый раз так: мы придумываем какие-то методы, а они потом к нам же возвращаются. И кто-то мне же пересказывает их словами вроде: «Тут ребята подсказали! Верная вещь – классный народный метод!» И узнаешь искаженный (или не очень) собственный метод...

Про авторство, понятное дело, уже речи не идет – при передаче из уст в уста, как правило, забывают сказать еще и твое имя. Но зато как приятно, что не зря работаешь и придумываешь что-то!

Глава 8. “Конвейер комплиментов”

О, злая лесть!

На сладостной облаве

Твоих сетей всегда обилён лов.

Еврипид

Горин: Далее, при описании еще нескольких эмпирических методов знакомства, мы процитируем методы Г. Мэдисона и Р. Джеффриса. Посмотрите, как все поставлено в мире чистогана; в обществе, где все продается и покупается!

* * *

Одно из самых трудных мест для знакомства с женщиной – улица. Именно поэтому мне нравится знакомиться как раз там – это настоящая проверка дееспособности.

Конечно, самый легкий путь – это старый добрый метод «социологического опроса», но он, при всей его надежности, не доставляет мне сейчас большого удовольствия. *Убрать?*

Абсолютно необходимое условие для знакомства на улице – быть максимально приятным в общении, вежливым и дружелюбным. Женщины опасаются незнакомцев на улицах больших городов.

Вот великолепный алгоритм для уличного знакомства, который также эффективен и в магазине. Я называю этот алгоритм «конвейером комплиментов».

Выполняется он так. Выберите себе «мишень», затем подойдите к ней сбоку, найдите в ней что-то, что вы можете искренне похвалить и скажите: «Мне нравится ваша шляпка». Она скажет: «Спасибо». Тогда скажите: «Мне нравятся ваши часы».

Она опять скажет: «Спасибо». Тогда сделайте паузу, притворитесь, что вы оценивающе разглядываете ее, и, со всем доступным вам обаянием и добрым юмором, скажите: «Если хорошо подумать, мне в вас все нравится».

В девяти случаях из десяти ваша реплика вызовет долгий смех. (Если женщина не засмеялась, значит это трудный случай, и вас, скорее всего, отвергнут, если вы попросите о встрече). Когда она закончит смеяться, добейте ее вот этим:

«Меня зовут... Каким именем зоветесь вы, блестящий образец природного совершенства?» Я знаю, звучит громоздко, зато вызывает долгий смех (уж поверьте мне). Когда она скажет свое имя, вы скажете:

«Знаете ли вы, что у вас фантастически хороший вкус? И знаете, откуда я это знаю?» Она спросит, откуда. Вы: «Потому что вы смеетесь над моими шутками!»

Она опять засмеется. Тогда добейте ее еще в одном направлении.

«Вы верите в бессмысленную и всеразрушающую любовь с первого взгляда?»

Она опять засмеется. Если она скажет, что верит, то вы шутливо изображаете взвешивание удовольствия и говорите:

«Слава Богу! Может, выпьем по чашечке кофе?»

Если на вопрос о всеразрушающей любви она скажет, что не верит, то вы ответите:

"Великолепно! Я хочу пригласить вас на чашечку кофе (на мороженое, шашлык, кукурузные палочки) с **серьезными намерениями**".

Но каким бы ни был ответ дамы, постарайтесь пригласить ее в какое-нибудь заведение общепита тут же, не откладывая. Если она ответит, что с удовольствием согласилась бы, но сейчас торопится, договаривайтесь о встрече вечером. Скажите что-нибудь вроде: «Я буду необычайно польщен, если вы согласитесь сегодня поужинать со мной».

Действуйте прямо, но в то же время старайтесь быть очаровательным и ни в коем случае не отступайте! Ваша прямота – это существенная составляющая часть вашей привлекательности, и когда вы сочетаете прямоту с очаровательностью, улыбкой и юмором, вы оказываете по-настоящему глубокое воздействие на женщину.

Еще немного о лести. По каким-то причинам она действует очень хорошо, даже лесть грубая или не слишком изысканная, поэтому обязательно добавляйте лесть в свои выступления. Пусть это выглядит так, как будто пойти куда-то вместе с ней – это величайший комплимент для вас.

* * *

Комментарий OSV: Побывав в Америке, я понял, что для них и для их культуры – это действительно нормальный ход. У них как раз нет проблемы собственно начать разговор с незнакомкой. Там люди – культурные и вежливые, и огрызаться и грубить в ответ просто не принято. Там на лестное замечание «У вас классное что-то» принято, как минимум, сказать «Спасибо!» Ну, вот так они воспитаны! Проблемы завязать разговор на улице в Америке просто нет. Там проблема несколько другая – не дать разговору закончиться на третьей фразе.

А у нас как раз не принято так легко заговаривать с незнакомцами на улице, но если уж вы

чуть-чуть заговорили – то это значит, что она не просто из вежливости тебе отвечает, а у тебя все шансы разговор дальше продолжить.

В целом указанный выше метод – слишком американский и пересыщен американизмами. Для нашего с вами бытия надо бы попроще – а то можно быть непонятым и вообще попасть в дурацкое положение. К тому же у нас на Родине процесс эмансипации и прочей дури не зашел так далеко, благодаря чему познакомиться на улице не является таким уж подвигом и не требует такой уж хитроумности. В общем, у нас все отработаннее и лучше.

Глава 9. Последний патрон

*...Молва – свирель,
В которую дудят обман, догадки
И зависть; столь удобная свирель
Что даже шаткой, взоряшей толпе, —
Чудовищу о головах несчетных, —
Играть на ней легко...
Со слов Молвы все повторяют ту же
Отраду лжи, что горькой правды хуже.*

В. Шекспир

Горин: В природе существует миф, что женщины любят, когда им дарят цветы. Это не так: женщины любят, когда им дарят золото. © Я проверял... Однако в следующем шаблоне (а придуман он господами Джеффрисом и Мэдисоном) используют именно цветы.

Этот метод срабатывает в девяти случаях из десяти и ведет к тому, что у выбранной вами женщины, как выражается нынешняя молодежь, слегка «едет крыша». Этим методом стоит воспользоваться после того, как вы уже попросили женщину о встрече, а она вам отказала. Под воздействием этого метода не раз таяли женщины, которым их партнер поначалу был совершенно неинтересен, и они ему отказывали. Это делается примерно так.

1. Выясните, когда предмет ваших вожделений сменяется на работе, уходит с места учебы и т. п.

2. Купите красивый букет: хорошо подобранный, хорошо упакованный, с ленточками и т. д. (Здесь важно именно внешнее оформление букета, поэтому не покупайте просто дюжину красных роз – это не слишком красиво, вызываяще роскошно, к тому же слишком накладно).

3. В букет вставьте записку: «Наташе (Лене, Свете, Ире) от тайного поклонника».

Затем попросите своего приятеля принести букет туда, где работает ваша пассия, перед тем, как она будет сменяться, и торжественно передать ей лично в руки, ничего не сообщая на словах.

* * *

Важное примечание: крайне желательно, чтобы вручение букета от таинственного

незнакомца увидели все ее коллеги, подруги и т. п.; другими словами, этот спектакль требует *максимального количества зрителей*. (Если этого не получилось – слишком не огорчайтесь, метод все равно сработает).

* * *

Если у вас нет такого приятеля, попытайтесь обратиться к взрослым прохожим или подросткам. Почти закон природы: обычно людям нравится помогать другим, даже незнакомцам, в вопросах любви. Забавно, не так ли?

Теперь подождите несколько дней, подержите даму в полной неопределенности. (Кто это сделал? Почему? Не ошибка ли это?) За это время сделайте себе футболку с надписью: «Я – *твой тайный поклонник*». Закройте надпись рубашкой или пиджаком, а затем подойдите к концу смены вашей обожаемой. Подойдите к ней, положите руку ей на плечо, а затем откройте надпись на футболке.

Вот это произведет *впечатление!* Оказывается, вы – умный, непохожий на Других, уникальный, и идете на все эти хлопоты ради нее. После того, как закончатся объятия или даже поцелуи, скажите ей, что вы хотите встречаться с ней, и что вы готовы преодолеть целую кучу препятствий, чтобы этого добиться. Она согласится.

Это великолепный, веселый и сильнодействующий метод. Он, в самом деле, очаровывает женщин.

(А майку можно не выбрасывать и сохранить на следующий раз).

Тайм-аут №1.

Картина первая. Место действия – квартира OSV. Действующие лица:

Горин сидит на табуретке у компьютера. Делая вид, что исправляет что-то в папке «Мои документы», украдкой играет в *Sextetris*.

OSV, лежа на диване, перебирает струны электрогитары, напевая нечто вроде:

Он спросил у тополя: «Где моя любимая?» – «Была тебе любимая, теперь я с ней живу. Ты б еще у веника, идиот, спросил».

Корреспондентка сидит в кресле, читая очередные главы.

Горин(*одухотворенно*): Неправильно мы живем, Сергей... Несообразно все у нас, и сами мы с тобой несообразные.

OSV(*без интереса*): Почему?

Горин(*не без пафоса*): А потому, что в духовные учителя не рвемся. В гуру. В святые. Я ведь тебе рассказывал, как от роли святого на Украине отказался? Рассказывал, рассказывал...

Все от демократичности нашей, от мягкотелости От лени, не побоюсь этого слова.

Мы с тобой даже в книге ничего никому *не приказываем* – только *рекомендуем*.

Корреспондентка(*заинтересованно*): А для того чтобы стать гуру, обязательно надо приказывать?

Горин(*убежденно*): Да. И еще надо бить учеников. И заставлять их делать всю грязную работу по дому. Кроме того, надо иметь один хороший ответ на все вопросы новичков о смысле жизни.

Мне тут, кстати, отрывочек на близкую нам тему «пикапа» попался – так там, считай, одни

приказы. Рассылает по Сети некто Сергей Суховерхов. Хочешь почитать? Стиль оригинала сохраняю, правку не вносил.

* * *

Как познакомиться и соблазнить девушку.

Выпуск 4

Приветствую вас, друзья! Последнее время мне приходит много писем от подписчиков, недовольных моим базовым подходом. Недовольных тем, что сначала я даю основы. Базовые убеждения. Они хотят сразу методов знакомства и соблазнения. Отвечаю: Этого не будет!! Когда начинают строить дом, сначала делают фундамент. Иначе дом будет хилым и быстро развалится. Заодно накрыв обломками всех его обитателей. Так вот, основы, видимо, будут еще не меньше десяти выпусков. Кого это не устраивает – отписывайтесь немедленно! Очень рад что некоторые уже отписываются, так что, я надеюсь, скоро останутся только люди, действительно готовые улучшать свои навыки общения с женщинами и прикладывать для этого хоть какие-то усилия, а все мающиеся без дела отпишутся :-)) Жаль только что не все пишут мне об этом, ни смотря на мою просьбу. Еще раз обращаю ваше внимание: если отписываетесь – напишите пожалуйста причину. Для меня это важно.

Теперь, как я понимаю, здесь остались только те, которые действительно хотят получить пользу от рассылки и выполняют все упражнения. Тогда не читайте этот абзац дальше, переходите к следующему. Так вот, если еще остались люди, которые до сих пор подписаны на рассылку и не выполняют всех рекомендаций, сейчас у вас есть ПОСЛЕДНИЙ ШАНС либо начать выполнять упражнения, либо отписаться от рассылки. Т. к. если вы не начнете выполнять рекомендации сейчас (причем надо выполнить все, начиная с первого выпуска), то вы уже не начнете делать этого никогда. Стало быть если вы не отпишитесь от рассылки, то лишь потеряете время на чтение. Берегите время! Оно дороже денег. Еще раз обращаюсь ко всем таким людям! Примите решение ПРЯМО СЕЙЧАС. Либо отпишитесь от рассылки и не начинайте читать следующий абзац, либо, если ты начал читать следующий абзац, то значит ты хочешь получить максимум пользы от этого курса и будешь выполнять упражнения. В описанной в предыдущем выпуске технике пересмотра, для того чтобы лучше понять как же действовать эффективнее, можно в числе прочего посмотреть на ситуацию с позиции девушки, с которой вы общаетесь. Т. е. надо представить что ты – эта девушка, буквально увидеть то что она тогда видела, услышать то что слышала и почувствовать то, что чувствовала. Ты – эта девушка. Я абсолютно серьезно. Ну как тебе чувствовать себя девушкой? ;-)) Шизофрения...

Теперь об обещанном методе встраивания стратегий на подсознательный уровень. Сначала надо потренировать стратегию сознательно некоторое время. Ну там недельку Потом делаешь вот что. Представляешь себе образ этой стратегии пересмотра событий. Просто любой образ, который мог бы у тебя ассоциироваться с этой стратегией. Дальше аналогично представляешь

образ всех жизненных ситуаций, где бы ты хотел эту стратегию использовать. Сначала перечисли эти ситуации, а потом представь образ. Вот.

Дальше сделай образ стратегии физически меньше чем образ ситуаций и помести этот образ внутрь образа ситуаций. И посмотри что будет происходить. После того как все успокоится или перейдет в стабильное состояние, стратегия встроится на подсознательном уровне. После того как сделаешь все это, несколько дней понаблюдай как оно работает и если не достаточно хорошо, то повтори сначала. Т. е. опять попрактикуй стратегию сознательно и потом встрой ее визуально. Так можно делать с любыми нужными тебе стратегиями, а не только с этой. Понятно какое домашнее задание? ;-) Если ты только что подписался на рассылку очень сильно рекомендую прочитать все выпуски начиная с первого и читать их последовательно, внимательно изучая каждый. В идеале потому, что тебе не хочется с ними возиться. Только не делай этого слишком часто! Хотя известно, что нет таких женщин, которые не дают, которых невозможно соблазнить, а есть только не умеющие просить мужчины и в принципе можно соблазнить любую, но подумай всегда ли это стоит затраченных усилий.

Всегда помни что их много, а ты один. Видишь сколько в этом выпуске полезных убеждений? Помни, все они – очень важны. Если ты только что подписался на рассылку очень сильно рекомендую прочитать все выпуски начиная с первого и читать их последовательно, внимательно изучая каждый. В идеале приступай к чтению следующего, только через несколько дней, после того как полностью переваришь предыдущий :-). А если тебе лень делать это – отпишись от рассылки немедленно, силы на чтение тратить не придется. Для того чтобы я мог вести этот курс максимально хорошо, мне очень важна твоя обратная связь. Так что пиши мне обо всем что думаешь :-). Особенно меня интересует критика. Очень важны также твои пожелания о том какими ты хотел бы видеть выпуски и об интересующих тебя темах. Также интересно как ты используешь знания, полученные из рассылки, желательно с примерами. Если ты по каким-либо причинам решил отписаться от рассылки, пожалуйста напиши мне с чем это связано.

Искренне ваш, ведущий рассылки, Sergei A SukHoverkHov – *Do not take life too seriously. You will never get out of it alive.*

Happiness is not a station you arrive at, but a manner of travelling.

* * *

OSV(заметно оживляясь): Ну это только значит, что у нас с тобой есть ученики и последователи. Безусловно, все это как раз на моих работах основано, опубликованных в ФИДО и Интернете, да и на твой семинар он, между прочим, тоже два раза ходил. И, хотя мне представляется неправильным работать только с личными убеждениями, как это делает наш с тобой тезка, но это нормально – человек сам работает и старается что-то добавить к уже созданному. Надо отдать ему должное.

Это уже хорошо, когда человек своей головой думать способен. Меня тут давеча, с год назад (или с года два уже?), «порадовал» своим E-mail некий Эдуард (фамилия неизвестна), который пишет книгу «Несексуальные маневры мужчин», или что-то в этом роде. Он мне прислал письмо: «Сергей! Я как раз над книгой на эту тему работаю. Читал Ваши материалы – и они мне понравились. Они мне очень нужны для книги. Могли бы Вы прислать мне еще?». Щаззз! Ага, конечно! Еще и книгу помогу писать.

Корреспондентка (*подчеркнуто спокойно*): Это значит, всего лишь, что вы обладаете неоспоримым авторитетом.

Горин (*возбужденно*): Это да-а-а! Сейчас случай расскажу.

Веду это я себе семинар в Киеве, и, между делом, про «пикап» на основе гипноза рассказывая, упоминаю всуе фамилию «Огурцов», да еще и добавляю: OSV.

И тут поднимается с места некий вьюноша бледный со взором горящим, чуть ли не хватает меня за грудки и кричит: «Как?! Вы знакомы с самим OSV?!!!»

Ну, думаю, пора срочно повышать свой авторитет за счет чужого.

– Да, – говорю, – знаком. Даже, бывало, пиво вместе пили!

Вьюноша чуть в обморок от восторга не упал: "Надо же, с *самим* OSV! Пиво! Феноменально!"

А, вообще-то, Сергея периодически достают. Ну, почему в мужской среде действует этот неумный принцип? Если кто-то мирно и спокойно делает свое дело на благо людям, то обязательно найдется кто-то другой, кто попытается кричать: «Нет, я существенно круче!» Так ведь OSV даже и не говорит ничего о своей крутизне: просто интервью журналам дает, на телевидении снимается.

Но в женской среде таких же проблем самоутверждения нет. Почему!?

Корреспондентка (*убежденно*): Потому что женщина – более совершенное существо, для нее этот вопрос – суета.

Горин (*философски-спокойно*): Но разве женщины не суетны? Нет ничего более легкого, чем, например, поймать женщину на лесть. Разве что поймать на лесть мужчину...

OSV: К тому же дело еще и в том, что женщине чисто по своей биологической программе не приходится доказывать свое превосходство, ум, силу...

Ей не надо это делать – ей достаточно соблазнить и охмурить самого лучшего из доступных кандидатов рядом, для чего она должна быть (выглядеть, если точнее) самой привлекательной, самой сексуальной... Все!!! Тогда и мужики к ней потянутся. А соревноваться, и, пытаясь повысить свой статус, публично бить друг друга дубинами по голове – это именно мужское занятие. У женщины для борьбы с конкурентками есть некоторые другие способы, более изощренные. Но об этом мы говорить сейчас не будем.

Корреспондентка (*возмущенно*): Вот! Про мужчин – подробно рассказали, а как быть женщинам? Вы же обещали дать в книге шаблоны и для женщин тоже!

OSV (*улыбаясь*): Про женские козни пускай лучше сами дамы расскажут. ©

(*Серьезно*) А остальные шаблоны мы уже дали. Большинство из них действуют в двух направлениях, ведь наши методы основаны на объективных наблюдениях за механикой процессов мышления человеческого мозга. Все эти процессы одинаково характерны для любых мозгов, независимо от пола. Разница в стратегических подходах, правда, есть. Ну, например, когда хвалишь девушку, *то лучше* сначала похвалить ее ум. Затем: взгляд, лицо, ноги и фигуру, грудь. А когда хвалишь мужчину, то следует воздать *должное* его уму, физической силе и игрушкам (автомобиль, компьютер и т. п.).

Горин (*лекционным тоном*): Еще одна стратегическая разница.

Женщины благодарнее всего реагируют на *заботу*, на имитацию отцовского к ним отношения. Поэтому я всегда говорю «пикаперам»: сначала накормите девушку, а потом применяйте шаблоны соблазнения. Ну, и романтика – тоже универсальная наживка.

Мужчина же более податлив, если он взял на себя какую-то роль; в нашем контексте – роль ухажера. Навязать ему это роль очень просто: попросите купить вам билет в автобусе, или попросите открыть бутылку «Пепси» – и он уже в роли.

Еще один почти универсальный фактор, на который реагируют мужчины – ревность. Но тут

не всякая ревность подходит, нужна специфическая....

Наверное, лучше дать наглядный пример. Так вот, в сложные молодые годы делал я пару раз вот такой эксперимент. Выбирал в окружении девушку такого облика... ну, вот если поставить рядом лошадь, когда она ржет, и девушку, когда она смеется то девушка чуть симпатичнее... Сам, правда, одевался, по возможности, «с иголки», и шел с этой девушкой куда-нибудь гулять.

Понятное Дело, что гулять я шел не ради девушки Я следил за реакцией идущих нам навстречу мужчин. Вы не поверите: все они оборачивались! Причем не на меня, с выражением сочувствия на лице, а на девушку, и с интересом!

Я всегда говорил, что красавица – это понятие не анатомическое, это понятие поведенческое.

О S V (*постепенно распаяясь*): Стоит только посмотреть на некоторых «моделей» и «кинозвезд». Боже, без слез не глянешь! (Чего только стоят дорожные щиты с картинками одной «фотомодели», КОТОРЫМИ ВСЮ Москву заставили. Едешь за рулем – вздрагиваешь).

Но людям сказали, что это идеал – и большинство верит.

А посмотрите, как «стандарты красоты» меняются время от времени. Большинству современных мужчин вовсе не интересны толстые ляжки и ожиревшие тушки красавиц с картин прошлых веков. А когда-то ими восхищались...

Да ладно с веками прошедшими – но как могут отличаться стандарты привлекательности для разных стран! Кто из наших мужчин бывал в Голландии – тот задумывался: как так получается, что у них там еще население страны не очень понизилось...

Там местные дамы за пределами Района Красных Фонарей *так* выглядят, что для продолжения рода начинаешь подумывать о поиске клиники искусственного осеменения – нормальным путем для русского человека после наших женщин это окажется затруднительно... Даже неудивительно, что именно там проституция и легкие наркотики на сто процентов легализованы – трезвый мужик бы там элементарно погиб от скуки, глядя на таких вот соотечественниц! Но ведь живут как-то...

Горин: Ладно, опять отвлеклись. (*Обращаясь к корреспондентке*). А все свои обещания мы выполняем. Надо только *внимательно читать то, что написано, и попытаться приложить немного усилий по включению собственной фантазии, творческого воображения.*

Корреспондентка (*неопределенно*): Ну-ну...

Часть III.

Что у вас, ребята, в голове? форма и содержание «пикапера»

...18 В то время ученики приступили к Иисусу и сказали: кто больше в Царстве Небесном? Иисус, призвав дитя, поставил его посреди них и сказал: истинно говорю вам, если не обратитесь и не будете, как дети, не войдете в Царство Небесное; итак, кто умалится, как это дитя, тот и больше в Царстве Небесном; и кто примет одно такое дитя во имя Мое, тот Меня принимает; а кто соблазнит одного из малых сих, верующих в Меня, тому лучше было бы, если бы повесили ему мельничный жернов на шею и потопили его во глубине морской.

(...)

21 Тогда Петр приступил к Нему и сказал: Господи! Сколько раз прощать брату моему, согрешившему против меня? До семи ли раз? Иисус говорит ему: не говорю тебе: до семи, но до седмижды семидесяти раз

Евангелие от Матфея

Глава 10. Установки «пикапера»

OSV: Если у тебя достаточно наблюдательности, ты уже знаешь, что в жизни есть место для странных, на первый взгляд, вещей...

Иногда видишь, как красивая, интеллигентная и милая девушка проводит время с бритоголовым моральным уродом, и при том отвергает прочих *вполне нормальных* ребят, которые оказывают ей знаки внимания. И ладно, она была бы какая-нибудь ... не скажу, кто – так ведь умница и лапочка. «Красавица, спортсменка, комсомолка» ...если кто еще помнит тот старый фильм.

Или бывает, что видишь, как такая же классная девчонка ходит со странным типом «ни рожи, ни кожи», и души в нем не чаёт! А он и не уважает ее ни фиги!

Или полностью благополучная девушка из богатой семьи бросает всю свою благополучную жизнь, культурного и образованного жениха... и переселяется к чертям собачьим в коммунальную халупу к художнику-алкоголику, который еще и колотит ее регулярно с похмелья...

«Зачем? Почему они так странно себя ведут?» – не устают себе задавать вопросы молодые ребята. Я и сам еще лет десять назад не знал ответа, и удивлялся, почему на меня (культурного! образованного! умного! симпатичного! обходительного! тактичного!) не бросались девушки, а предпочитали каких-то алкашей, подонков и отморозков.

Лет в 17 я мечтал, что когда-нибудь найду в себе смелость подойти к девушке моей мечты и скажу ей: «Девушка! Я без ума от вас! Станьте моей девушкой – а я вас на руках носить буду».

Боже мой, до какой только глупости не додумаешься по малолетству! Слава Богу, что я такого так никому и не сказал! Не сказал, потому что в тот момент так и не решился, а потом уже понял, что *никогда и ни за что* нельзя так говорить и предлагать себя с потрохами.

Сначала я просто проанализировал примеры из жизни – и понял, что до хорошего это не доводит. А потом уже узнал, *почему* так происходит.

Самое важное, что здесь надо понять это что *дорогие вещи дорого стоят!*

Оригинальная и смелая мысль, правда? Шучу. Но так оно и есть! *Если что-то достается слишком дешево* (и, тем более, бесплатно), *то этого никто не ценит*.

Кроме хороших технических показателей Мерсе-деса-600, в нем более всего остального привлекает его класс, задаваемый, в том числе, и его ценовой категорией. Именно поэтому он стал визитной карточкой «новых русских», хотя есть аналогичные машины других производителей, которые стоят дешевле, но по некоторым параметрам превосходят «шестисотый».

И все же будь данный «Мерс» раз в пять-десять дешевле, сохранив все остальные свои качества – он потерял бы большую часть привлекательности, задаваемой своим классом. Уже нельзя было бы *так* понтоваться и *так* гордиться; уже пришлось бы искать другую визитную карточку для указания «Я крут!!!»

А если сделать безумное предположение, что «Мерседес» выдавали бы бесплатно инвалидам, то ездить на нем «крутому парню» стало бы неудобно (и где-то даже стыдно).

Впрочем, не только в цене дело. Высокая цена – это только одно из свойств предмета, показывающих его труднодоступность. Нам же надо задуматься, как точнее назвать и обобщить свойства наиболее ценимых вещей.

Нетрудно понять, в итоге, что больше всего ценится не «ширпотреб», а эксклюзивные и редкие продукты, которые *не каждый себе может позволить*.

Взять тех же коллекционеров. Берегут и собирают фигню всякую, малополезную в реальной жизни: марки, с которыми писем никогда никуда не пошлешь; пивные кружки столетние (дряхлые и с дырками); купюры начала века (которые не поменяешь ни в каком банке)... И прочие бесполезные вещи, которые и не нужны для жизни-то.

Но какая почтовая марка при этом больше всего ценится? *Именно та, которую не достать, так как существует она в единственном экземпляре*. Чем же она ценна в таком случае? *Только тем, что ее невозможно достать!!!* И больше ничем! То есть получается, что даже у бесполезной вещи ее относительная недоступность приводит к высочайшей цене, да еще и увеличивает количество людей, за ней охотящихся.

Кстати, интересный вопрос: как мы узнаем, что вещь ценна, даже не зная ее денежной стоимости? Как наиболее просто узнать это? (Для ленивого читателя напишу сразу, а вдумчивый – пусть отложит книжку и сам поразмышляет...)

Наиболее просто узнается ценность вещи или продукта (если на них цена не написана) – по тому, как к ним относятся окружающие тебя люди. Если все *твои друзья* считают лучшей машиной BMW, то резко повышается вероятность, что именно такую машину ты и захочешь для себя (причем найдешь на то объективные причины).

Да что там машина! Я наблюдал, как даже пристрастие к напиткам и пище меняется в зависимости от окружающей компании.

Учился один мой приятель в группе института, где все любили пить пиво – и не признавал ни одного другого напитка, хотя перепробовал все. Пошел потом работать на фирму, где почему-то компания предпочитала вина всяческие – и теперь в пивной бар его просто не заманить! Пиво сразу стало напитком неинтересным и дурным.

Точно так же могут меняться и отношения к девушкам. В моем классе была одна девушка, которая считалась самой красивой и «крутой». Большинство считали своим долгом добиваться ее сердца. Но прошло время – и теперь мне совсем непонятно, чем же она была так хороша.

А дело в том, что в те времена далекие *она вела себя* — и в значительной мере *была* — самой *популярной и труднодоступной*, и потому все так к ней и относились.

А одинаковое *всеобщее* отношение только подогревало ее желанность для каждого. (Об этом мы с Гориним уже говорили, когда он рассказал про свои опыты на тему относительности

красоты).

Так что не зря в телерекламе часто говорится что-то типа: «Уже миллионы людей на всех континентах отдали свое предпочтение фирме XYZ». Подразумевается, что большинство людей готовы равняться на других в процессе выбора чего-либо. И это так! Большинство думает по шаблону: "Ну, раз столько людей так поступают – значит, и для меня это должно быть правильно, я же не дурак".

Увы, на самом деле даже 200.000.000 леммингов могут ошибаться! (Метафора для игравших на компьютере в Lemmings). Но все равно указанный шаблон мышления характерен для абсолютного большинства населения обоего пола. И специалистам по рекламе не зря деньги платят за использование таких методов.

И совсем маленький шаг надо сделать, чтобы понять, как это можно применить для своего блага при общении с девушками. Для самых непонятливых сообщу, что можно во сто раз повысить свою привлекательность в глазах девушки, если ее подруги будут о тебе вздыхать.

Достаточно даже твоего собственного умелого рассказа о том, как тебе строят глазки незнакомки на улице. Конечно, это должно делаться в ключе: «Ну что ты, на такие глупости я обычно и внимания не обращаю. Просто очень забавно, что вчера в метро три дурехи мне глазки строили по очереди, как будто сговорились, а еще одна с сексуальными намеками подошла. Смешно, право!».

Теперь переходим к следующему вопросу: когда какая-либо вещь для нас наиболее ценна? В какой конкретный момент времени?

Тут я опять предоставлю читателю пытливому и сообразительному самому подумать и решить. Пусть таковой читатель отложит свою книгу на десять минут (или десять часов – кому сколько надо) и подумает на данную тему. Это очень полезно для общего развития. Потом вернитесь к книге.

А читатель более ленивый – получит ответ в следующем абзаце.

Помнишь ли ты, как ты чего-то страстно хотел? Хотел иметь свой первый велосипед, представляя, как на нем ты будешь классно гонять... Или как первый раз без родителей поедешь отдыхать, и как ты оттянешься в полный рост без их контроля. Или ты очень ждал поступления в институт, когда твоя жизнь так замечательно изменится – ты станешь сразу взрослым и независимым... Или, может быть, что-то еще? Подумай о чем-то подобном, что у тебя реально было... И вспомни, что произошло, когда это желание реализовалось...

Вот ты получил велосипед, избавился от контроля родителей и поступил, куда хотел. Оказались ли все твои надежды оправданными? Испытал ли ты все сполна, что представлял в своих мечтах?

Теперь давай, сравним пару случаев из твоей жизни. Пускай в первом случае ты чего-то хотел, и получил это сразу и без особых проблем. А во втором случае ты хотел сначала, в общем, так же, но результат сам к тебе не пришел – ты долго и упорно стремился к этой цели, страдал, строил, терпел неудачи и их преодолевал...

В каком из этих двух случаев ты больше оценил полученное? Грубо говоря, какую игрушечную машинку тебе было «жальче» в детстве потерять – ту, которую тебе сразу принесла мама из магазина, или другую, любимую, которую ты сам чистил, чинил, полировал и оберегал несколько лет?

И еще на примере машинки. Когда тебе ее «жальче» всего было потерять – когда ты сам ее сломал (так как она надоедать начала, и ты полез в нее покопаться внутри), или когда у тебя ее отнимали помимо твоей воли?

Честно говоря, вопросы были риторическими, поскольку ответ достаточно очевиден. Но я не зря предлагал отложить книгу, предлагал самому сделать маленький шаг и немного подумать.

Делал я это затем, что вывод, к которому человек пришел почти самостоятельно (ведь так легко забыть, что это именно я тебя подталкиваю в правильном направлении, и приписать себе все лавры) – ценится гораздо сильнее, чем любой абсолютно верный довод, но услышанный со стороны.

Теперь мы можем составить целый список с указанием вещей, которые люди более всего ценят:

- то, что дорого стоит;
- то, что досталось с трудом;
- то, к чему привык;
- то, о чем мы думаем, но чего не имеем; то, что мы предвкушаем;
- то, вот что мы вкладывали свой труд и свои силы;
- то, что ценится большинством нашего окружения (в основном, по вышеуказанным причинам).

И больше всего люди ценят что-либо именно в момент, когда они всей душой хотят этого, но не могут этого получить или добиться.

Эти принципы необходимо понять и применить к сфере общения с другим полом. Увы, но и на «любовном поле» наше сознание ходит теми же самыми тропами, и на него действуют все указанные выше принципы.

Применительно к общению с дамами мы их сформулируем заново.

* * *

Итак, наиболее всего она будет тебя ценить, если:

- 1) Ты для нее не был легко доступен с самого начала.
- 2) Ты знаешь себе цену и просто так ни на кого не вешаешься.
- 3) У нее никогда нет уверенности, что ты уже в ее собственности.
- 4) Она тебя боится потерять и испытать боль от такой потери.
- 5) Она тратила на тебя свои силы, деньги, время. Тогда потерять еще больнее.
- 6) Она, по большей части, может только предвкушать обладание тобой, но полного обладания как раз нет.
- 7) Ты можешь быть то доступным и ручным, то отдаляться и отделяться. («Что имеем – не храним, потерявши – плачем». Козьма Прутков.)
- 8) Ей известны факты, что женщины от тебя с ума сходят, и ты популярен. (Но ты не должен демонстрировать ей картины «измен» и тому подобное – может быть взрыв. И все же пусть она сомневается.)
- 9) Ее подруги о тебе высокого мнения. Женская ревность, если ее умело использовать – эффективнейшее средство.
- 10) Чем больше она сомневается и думает о тебе – тем сильнее она будет в тебя влюбляться.

* * *

Вот тебе десяток рычагов, на которые можно воздействовать. Но делать это надо умело и в подходящих ситуациях. Подробнее о применении этих методик поговорим ниже.

И совсем не надо это все озвучивать словами. Твой внутренний настрой передают даже не твои слова, а все поведение в целом. Это (в том числе) и тон голоса, и выражение лица, и манера говорить, и твои жесты и движения. Все твое поведение передает этот настрой сильнее и точнее, чем любые слова.

Пусть говорят твои действия. Будь сильным, уверенным в себе. Внуши себе (на секундочку, чтобы не зазнаваться без меры), что любая женщина мира сочтет для себя за честь быть рядом со мной.

Сказанное не означает, что ты должен быть похож на возбужденную обезьяну или невежественного нахала, или что у тебя должно отсутствовать чувство юмора. Отнюдь нет – ты можешь быть дружелюбным и нежным, и в то же самое время быть сильным и действовать прямо. *Ключевой момент – это баланс.* Как только ты почувствуешь этот баланс в себе, тебе придется отбиваться от женщин, как от назойливых мух.

Позже мы поговорим, как *внедрить* в себя этот настрой, эту внутреннюю установку, чтобы она *автоматически* включалась каждый раз, когда ты общаешься с женщинами. Тебе даже не надо будет пытаться вспоминать или думать об этом. Это будет просто происходить.

* * *

Есть еще одна установка, которой тебе необходимо овладеть, чтобы женщины становились в очередь переспать с тобой: *я учусь на своих ошибках.*

Один боксер рассказывал: "Когда я первый раз выступал на соревнованиях, я вовсе не был таким крутым. Меня сильно и много били, но я всегда учился на своих ошибках. Вместо того, чтобы плакать от проигрыша, я занимался тем, что пытался понять, что я сделал неправильно, и что *надо будет сделать по-другому в следующий раз.* И каждый раз, когда я снова встречался в поединке с тем же бойцом в другой ситуации или с другим бойцом в аналогичной ситуации, я *всегда побеждал*".

Если ты имеешь склонность просто принимать свои неудачи и скулить от своих проигрышей, поливая слезами все доступные тебе жилетки друзей и приятелей, ты – прирожденный неудачник. Знай, что жалость к себе – самое неконструктивное из всех возможных чувств. Жалость к себе способна легко увести тебя в депрессию – но она никогда не приводит к успеху.

Наиболее успешные в «пикапе» мужчины имеют несколько характерных черт:
во-первых, ту установку, которую мы только что обсудили;
во-вторых, они умеют принимать поражения без того, чтобы на них застревать, и они умеют извлекать уроки из своих ошибок.

Эти характерные черты – составные части того, что можно назвать *супер-формулой успеха.* Она состоит из четырех компонентов:

1. Четко определить, чего ты хочешь.
2. *Предпринять действие – иначе твои желания навсегда останутся мечтами. Ты должен предпринять такие действия, которые, как ты уверен, создадут реальную возможность для исполнения твоих желаний. (Именно возможность, потому что наши действия не всегда приносят желательные для нас результаты).*

3. Быть внимательным – и научиться из своих собственных ошибок отмечать и выделять те действия, которые ведут к нужному тебе результату, и те, которые удаляют тебя от него. Если ты уже знаешь, что именно ты делаешь неправильно, то сможешь осуществить четвертый компонент.

4. Развивать поведенческую гибкость, чтобы изменять свое поведение до тех пор, пока ты не получишь то, чего хочешь.

Как я и обещал, давай перейдем теперь к последующим разделам, из которых ты узнаешь, как в реальности жить с этими установками, а не просто читать о них.

Глава 11. Чего хотят женщины?

*В бабьей бане пересуды:
У Степана, говорят,
Черный пояс Кама-Сутры
И по петтингу разряд.*

Михаил Векслер

OSV: Чего хотят мужчины – это они сами представляют. А вот чего хотят и что ищут наши милые женщины, что происходит в их симпатичных головках – это для большинства парней большая тайна. Ну что ж, чтобы рассмотреть картину в общем и целом – попробуем «плясать от печки».

Для того, чтобы полностью осознать, почему так «нелогично» ведут себя дамы с нами – стоит подумать о том, как развивалось человеческое общество. И очень полезно будет вспомнить теорию Дарвина про эволюцию и естественный отбор, потому что именно она готова нам открыть глаза на некоторые «тайны» поведения женщин и мужчин.

Если мы хотим быть материалистами, то нам остается только верить данной теории, говорящей нам о том, что человек произошел от человекообразных приматов (обезьян) путем постепенной эволюции. Совершенно очевидно, что при таком ходе развития человек не мог и не смог полностью избавиться от инстинктов, определяющих поведение млекопитающих. И чтобы понять тайны поведения современных мужчин и женщин – нам надо посмотреть, как себя ведут более простые и непосредственные обезьяны, наши братья меньшие.

Небольшое отступление

Каждый раз, когда я говорю, что у нас внутри сидят во многом такие же инстинкты, как и у более примитивных животных, обязательно найдется умник, который заявит, что это все ерунда и уж он-то настолько умен и развит, что у него никаких таких низменных инстинктов нет, и он живет только сознанием! Н-да, тяжелое заблуждение. Но бывает и хуже.

При желании я могу все научно разложить и доказать, что человек тоже живет инстинктами. Но это требует времени, к тому же будет иметь, скорее, академический интерес. И такое доказательство сейчас не является темой для данной книги. Гораздо проще поставить умозрительный эксперимент.

Давай подумаем, а что будет, если вот такому «сознательному и разумному» человеку в один прекрасный момент кто-то с размаха засадит шило в попу?

Будет ли этот «человек разумный» жить только своим разумом и спокойно начнет убеждать обидчика: «Так вести себя – нехорошо и даже некрасиво! Вы мне сделали больно и нанесли моральную обиду. На Вашем месте я бы вынул из меня шило, продезинфицировал ранку и извинился передо мной!» ???

Или же он вытащит это шило и вместе с ним побежит крушить козла, который учинил такое безобразие? Причем побежит с целью нанести тяжелые телесные увечья?

Какая ситуация вероятнее? Ответ очевиден! Вторая, когда человек действует по передаваемым генетически инстинктам, а разум его не может пересилить...

А уж сексуальные инстинкты – ничуть не слабее, поскольку точно так же относятся к критичным (для выживания вида) – вместе в реакцией на боль и инстинктом самозащиты.

* * *

Итак, нам осталось выяснить, как себя ведут самки и самцы чуть более примитивных видов, нежели мы. А это легко увидеть. Практически у всех млекопитающих видны две стратегии поведения.

Мужская: оставить как можно больше потомства, для чего попытаться оплодотворить как можно большее количество самок.

Женская: совокупляться только с самым достойным самцом из имеющихся в наличии, а недостойных отвергать.

То есть, самец готов заняться сексом с любой симпатичной самочкой, так как его биологическая цель – оплодотворить максимальное количество самок. Самка же не позволяет заниматься с собой сексом самцам недостойным, ущербным и неудачным.

В непонимании этих стратегий состоит проблема многих замужних женщин, когда мужчина ей изменил. Они понять не могут, что он нашел в той страшенькой и тупой конкурентке, *чем она лучше?* И никак не могут понять, что мужчина не ищет *лучше* — он ищет *другую*.

Но если изменяет женщина, то она точно нашла кого-то *лучше* для нее. Вот так-то. Как все просто, если знать предпосылки!

Именно таким способом и происходит половой отбор у приматов: каждая самка выбирает только наиболее достойных половых партнеров, а самцы готовы заняться сексом с большей частью самок, но после многочисленных отказов часто вынуждены просто искать хоть какую-то самочку, которая согласится заняться с ними сексом.

Почему природа пошла по такому пути? Потому что *такой* половой отбор – куда более быстрый и динамичный способ отбора, нежели отбор, подразумевающий смерть наиболее неприспособленных особей.

Теперь нам важно узнать, на какие черты самца смотрит самка? Как она определяет достойного ее самца?

Похоже, она просто ищет наилучшего из окружающих ее самцов. Но *как она тогда узнает* наилучшего?

Ей приходится смотреть на следующие признаки: – *Популярность у других самок*. Уж если он другим нравится, значит, он, действительно, такой достойный.

Таких крутых самцов маловато, на всех «дам» не хватает. Поэтому *он не будет бегать и угождать* этой конкретно самочке, *он не будет унижаться и просить* — у него выбор как раз достаточный, и он просто перейдет к следующей, подходящей по внешним данным.

А самец, ей угождающий — явно не пользуется популярностью у других; то есть, второсортен и сгодится лишь в случае, если все другие самцы уже заняты.

И *Сила и выносливость*. В отличие от более простых животных, у высших приматов ребенок рождается неприспособленным к жизни, ему нужно несколько лет заботы и ухода. Поэтому отец должен помогать матери растить ребенка, создавать ей для этого условия. А чтобы эти условия создать — он должен уметь защитить свой «очаг», будучи безжалостным к врагам. И при этом надо, чтобы он был вынослив, чтобы он мог быть хорошим охотником и добытчиком пищи. В обоих этих делах деликатность и утонченность — явно не помощники.

И, как бы мы порой ни пытались убедить себя в обратном, но и сейчас женщина подсознательно выбирает себе партнера именно по таким критериям. Увы, для эволюции какие-то несколько десятков тысяч лет, которые человек является *Homo Sapiens*, человеком разумным, — это ничто, только миг... И при всей своей разумности, образованности, культуре — мы во многом похожи на тех самых обезьян и прочих млекопитающих, как бы нас ни тешила мысль об обратном...

Вот вам и ответ на вопрос, почему многие красивые и достойные дамы, отвергая поэтов, романтиков, культурных и тактичных, выбирают себе в партнеры полных козлов, бесчувственных и жестоких, унижающих других, да еще и изменяющих с несколькими другими самками.

Конечно, не все так плохо, и далеко не все «девушки» живут исключительно по таким критериям. Накладывает отпечаток воспитание, культурная среда... Но у всех было разное детство, не всем досталось приобщиться в равной степени к культуре, выработанной человечеством. То есть, все эти «низкие» и «инстинктивные» мотивы могут проявляться у любого и любой в разной степени. Но мы должны знать, что так или иначе, они присутствуют у всех, где-то там, глубоко внутри.

И нам, образованным и культурным, (а кто еще станет читать такую книгу?) — нам необходимо использовать наши знания, чтобы играть на упомянутых струнах чьей-то души, в том числе и потаенных. Нет, я не призываю стать мужланом, уродом и козлом! Я хочу рассказать о нескольких методах, которые помогут тебе стать в ее глазах куда более привлекательным и соблазнительным, чем сейчас, причем она сама не будет понимать, почему ее отношение к тебе так изменилось. Начинаем!

Глава 12. Почему она тебя проверяет?

*Ее высокая мечта
Моей глубокой не чета.*

Михаил Векслер

OSV: Часто бывает, что на втором или третьем свидании (а иногда и сразу!) наступает нечто странное — милая изначально девушка становится вдруг сучкой и начинает выкидывать номера, как будто проверяя твоё терпение! Она как будто испытывает, будешь ли ты ее ждать, если она опаздывает на два часа; пойдешь ли ты ее провожать через весь город; будешь ли ты

искать для нее черт знает где бесполезную вещь...

Все правильно! *Она именно тебя проверяет!* Она смотрит, будешь ли ты сносить от нее все испытания, будешь ли выполнять все самые глупые прихоти. Она тестирует, будешь ли ты покорно принимать даже ее свинство (а как еще называть поведение девушки, которая своих парней заставляла возить ее на машине к любовнику, причем они об этом знали?).

Она проверяет, насколько она контролирует ваши отношения и насколько она управляет тобой.

Попутно она еще и проверяет, насколько ты голоден до женских прелестей. И будь уверен, что если ты показал, что *очень* нуждаешься в ней как женщине – то, скорее всего, она начнет это обстоятельство эксплуатировать, и ты станешь ее бесплатным слугой и помощником. Но так ты *никогда* не получишь то, чего хотел.

Кто показывает, что он чрезмерно голоден – так и останется с пустой миской. Потому что, если ты выполняешь все ее прихоти, все желания, все капризы – ты тем самым показываешь, что с другими женщинами у тебя нет шансов, ты *непопулярен*. И она просто будет постоянно тебя эксплуатировать, но так и не отдастся такому второсортному объекту, который готов ради нее на все.

Именно на этом этапе многие молодые люди попадают в дурацкую ситуацию «мы только друзья». То есть, ты возлагаешь на нее надежды, стараешься для нее, бегаешь за ней, выполняя все желания... А она как бы этого не замечает и спокойно себе крутит любовь с другим, а тебе говорит эдак удивленно: «Ты что! Мы же с тобой только друзья!» Ох, как много парней в такое вляпались!

А все потому, что не прошли первую ее проверку и не показали свою первосортность.

И более того – не устроили проверку для нее, когда вы меняетесь ролями, и ты себя ведешь в духе: «Ну-ка, посмотрим, годишься ли ты для меня, красавица».

Как бы это ни звучало странно с точки зрения «джентльменства» и «культуры», но когда ты ставишь женщину на место и устанавливаешь правила и границы для нее – именно такое твое поведение и дает ей знать, что с тобой она может расслабиться и чувствовать себя комфортно и безопасно. Не надо давать ей много выбора. Ей куда удобнее будет находиться в отведенном для нее пространстве, если ты показываешь, что достаточно силен, чтобы ее и это пространство защитить.

Чтобы нам ни говорили лидеры новомодных дурацких женских течений – женщина ищет не свободы и не права выбора, она ищет *сильного мужчину* и *определенность*. В глубине души она ждет, когда же появится этаким «снежный человек», который утащит ее к себе в пещеру и там изнасилует, сняв с нее ответственность за происходящее. Поэтому она тебя и проверяет!

Глава 13. Что делаем, если нас проверяют?

*С какой бы страстью целовал
Я Вашего лица овал!
А будь у Вас лица квадрат,
Я целовал бы Вас, как брат.*

Михаил Векслер

Горин: Ну раз мы знаем, почему она нас проверяет и чего хочет добиться – то у нас уже

есть готовый рецепт эффективного поведения!

Раз она пытается нас проверить на вшивость, то мы можем ей отплатить тем же. Мы можем легко пройти все ее тесты и устроить проверку ей самой. И пусть уже она показывает свою исключительность.

А если ты все сделаешь правильно, то она будет полностью приручена и станет есть из твоей руки!

Так что не надо бояться, если она вдруг начинает выкобениваться и тебя проверять. Воспринимай это как уникальный шанс заставить ее уважать тебя и резко повысить ее интерес к тебе.

Прежде чем мы перейдем к конкретным сценариям, я хочу добавить еще одно: когда ты все-таки поставишь ее на место... *...это должно прийти из правильного места в твоем теле!!!*

Один человек говорил так: «Не знакомься членом и не трахайся мозгами».

Другими словами, истерик, который теряет контроль над собой, если его подружка опаздывает на десять минут, не является достойным примером для подражания. Потому, что он только показывает неумение сохранять контроль над собой.

Вместо этого – тонко и четко все просчитывай, и держи ситуацию под контролем. Потом ты научишься получать от этого истинное удовольствие: настоящий кайф от контроля, просчитанности, когда уже наперед знаешь развитие ситуации – как шахматист, создающий ловушку, в которую должен попасть противник.

Иногда можно даже немного побыть грубым. Только надо знать меру и помнить, что ситуация всегда должна быть в твоей власти.

Боязнь потерять

*Что имеем – не храним,
Потерявши – плачем.*

Козьма Прутков

OSV: После многих лет разнообразных своих и чужих переживаний и изучения этих переживаний я пришел к выводу, что женщина может испытывать настоящую страсть в единственном случае: если на каком-то уровне она поверит, что *может потерять тебя!*

Пойми, что когда ты ненавязчиво показываешь желание уйти от женщины (в любой области своей жизни), для нее твое желание уйти несет информацию, что теперь ты являешься наградой, за которую она должна еще побороться. Ты становишься тем самым «самцом первого сорта»! И ты становишься для нее особо ценным человеком, и она обязательно воспользуется шансом завоевать тебя.

(Кстати, такая позиция продвинет тебя вперед в любой области, которой ты занимаешься).

Думаю, именно эту особенность отношений между *полами имел в виду Александр Сергеевич Пушкин*, когда писал свои бессмертные строки:

Чем меньше женщину мы любим,
Тем легче нравимся мы ей.

И наоборот, по контрасту: если ты показываешь непрекращающееся вечное стремление к данной конкретной женщине и потакаешь всем ее дамским капризам (пардон, «женской противоречивости»), то *откуда же* возьмется у этой женщины напряжение от сознания того, что она может тебя потерять?

Ответ один: *ниоткуда!* Вот почему ты ничего нового не добьешься с подобным поведением!

Когда женщина чувствует силу и уверенность в мужчине, когда она ощущает себя в безопасности и полной определенности в его присутствии, то для нее лечь с ним в постель – это самое малое из того, что она готова сделать, чтобы удержать такого мужчину рядом с собой.

Ей просто становится *страшно* потерять такого мужчину.

* * *

...Тебе хочется с ней переспать. Как ты думаешь, а она этого тоже хочет? Да, конечно, но хочет совсем не так, как хочешь ты.

Одна бывшая в употреблении дама выразилась так: *«Мужчины сходят с ума, чтобы переспать с женщиной. И мужчины не понимают, почему женщины не рвутся в постель так же ретиво, как они сами. Между тем, для женщины, конечно, важна постель и все, что с ней связано, но не это для нее главное. Женщины хотят сначала почувствовать, что есть кто-то, кто может их укротить».*

Резюме. Самое главное, чего женщина ищет в мужчине – это защиты и безопасности. Она должна постоянно чувствовать, что есть кто-то сильнее, чем она. Для нее очень важна *определенность*, важно ощущение того, что первосортный мужчина выбрал именно *ее*. И она обязательно отдаст мужчине то, что ему нужно, если он даст ей то, чего ищет она: *защиту, силу, уверенность*.

Глава 14. Уверенность и сила.

*Не дари мне, Ленчик,
Газовый баллончик.
Пусть меня, красивую,
Мужики насилуют.*

Михаил Векслер

OSV: Причины успеха или неуспеха с женщинами лежат прежде всего в тебе самом. Этот успех зависит от того, *как ты сам относишься к себе и как ты себя самоидентифицируешь*.

Множество мужчин не обратят никакого внимания на менее или более шутливые подтрунивания и насмешки, исходящие от других мужчин, но могут впасть в безнадежную депрессию, если слово (даже не слишком обидное) сказано женщиной. Происходит ли это (согласно воззрениям старого пошляка Фрейда) вследствие переживания старой драмы с мамочкой, которую детям не удастся ублажить, или есть на то какая-то иная причина, но *эти* мужчины ставят женщину на первое место.

У других мужчин несколько иная проблема. Они не удостоят вниманием женскую насмешку, но переспать с женщиной становится настолько важным для них, что они забывают о других приоритетах. Это становится для них навязчивой идеей, а сами они становятся рабами этой идеи.

Такого рода мужчины, возможно, выиграют битву, но обязательно проиграют войну в

целом. Женщины могут быть приятным дополнением к твоей жизни, и, если ты найдешь правильную женщину, то, может быть, примешь решение надолго сделать ее центром своей жизни. Но проводить жизнь, не делая ничего, кроме повторного обмана одной женщины за другой – это несколько не та жизнь, к которой стоило бы стремиться.

Если то, что я описал, случайно является как раз твоей проблемой, остановись на время и задай себе вопрос: не упускаешь ли ты другие удовольствия, которые предлагает жизнь?

Ты можешь сначала испытать шок, если поймешь, что тихий вечер дома с хорошей книгой (типа вот этой!) может быть гораздо более приятным, полезным и волнующим, чем скучное свидание с грудастой, но тупой малолетней куклой. Поэтому вот тебе намек на то, как повысить уверенность при общении с женщинами: *немедленно прекрати чрезмерно сильно в них нуждаться!!* И хороший способ сделать это – оглядеться по сторонам и найти себе хобби, от которого ты можешь получить настоящее удовольствие.

Насколько я помню, Горин в свое время советовал молодым «пикаперам» перед выходом «на охоту» позаниматься онанизмом. Ну, он врач, он может давать такие советы... Иначе, говорил он, твой спермотоксикоз не только будет очевиден даже для случайных прохожих – он еще и напрочь перекроет все каналы восприятия внешнего мира.

Я скажу несколько иначе: надо найти нечто, что уведет тебя *прочь от* женщин.

Это не только увеличит твою уверенность при общении с женщинами, встречающимися на пути – это предоставит великолепный выход, когда какая-то конкретная женщина заставит тебя сильно волноваться и переживать за нее (что они так любят делать).

Глава 15.

Отказ как признак самоуважения

*Цветы поникли, птицы не воркуют,
Сжимаемая кепочку и глядя вниз, —
«Прости, Анфиса, я люблю дру...гого», —
Признался тихо Паша-гармонист.*

Михаил Векслер

Горин: Есть одно волшебное слово, которое настолько принесет вам успех у женщин, что вы рискуете утомиться от работы в постели. Это слово действует на всех женщин – но чем красивее женщина, тем сильнее оно действует... Именно с такими женщинами оно употребляется реже всего. Вот это слово: *нет!*

Именно так! *Нет!* Вы же можете сказать это слово щенку, чтобы он не писал на ковер – ну так скажите это слово и женщинам, чтобы они не плевали на вас. Иногда просто необходимо сказать женщине «нет» – когда речь идет о самых важных вещах, то есть тогда, когда вы *в самом деле чего-то не хотите*.

Не имеет значения, насколько она красива и грациозна; неважно, как классно она целуется; и уж совсем неважно, сколько у нее других достоинств – вы должны быть способны бросить ее и уйти, если не можете общаться с ней с позиции *самоуважения* в первую очередь.

А самоуважение – это как раз та главная тема, где мы обязаны уметь говорить «нет». Это границы того, что позволено, терпимо или разрешено.

В действительности это самая большая положительная и созидательная сила, которая работает на вас. Когда женщина чувствует внутри вас внутреннюю силу, то она знает, что

наконец-то нашла нечто, чего она инстинктивно желает, поскольку, как женщина, она понимает, что ей... *нельзя даже надеяться на то, что этим мужчиной можно командовать!* Я знаю, как это нелегко...

Я знаю, как больно бывает, когда уходишь от кого-то, кто тебе нравится, но обращается с тобой не так, как ты хочешь...

Но любовь в качестве процесса, во всей ее сложной и запутанной динамике, может очень часто напоминать уличную драку, а в уличной драке есть правило номер один: *забудь о боли и отплати за каждую обиду, которую тебе нанесли.*

Если вы сможете следовать этому правилу, то уйдете с ощущением уверенности и силы, которую сможет понять и ощутить женщина любого возраста. Но, что гораздо более важно, вам, скорее всего, понравится тот парень, которого вы найдете у себя внутри...

Глава 16. **Только победа!**

«Хотя храбрость, бодрость и мужество всюду и при всех случаях потребны, только тщетны они, ежели не будут истекать от искусства».

А. В. Суворов

Горин: Одного генерала спросили, что он думает о своем конкуренте. Тот ответил: "Он – лучший. Но у него есть один недостаток: он больше заинтересован в том, чтобы *не проиграть, нежели* в том, чтобы *победить*".

К сожалению, это в точности соответствует установке многих мужчин по отношению к женщине. Они бродят туда-сюда по свету таким манером, как будто окружили себя хрупкой яичной скорлупой, и постоянно и ежеминутно остерегаются повредить или, не дай Бог, совсем разрушить эту оболочку... Другими словами, они боятся своих возможных ошибок и надеются не совершать их никогда.

Конечно, можно жить и так. Но если вы по-настоящему хотите иметь уверенность и силу для общения с женщинами, начните сосредотачиваться на том, чего вы *хотите добиться*; на том, что вы для этой цели *сейчас делаете* — но не на том, что вы, в принципе, можете проиграть, и не на том, что произойдет, если вы не выиграте.

Конечно, окиньте взглядом возможный риск – но не фиксируйтесь на нем. Позвольте себе сосредотачиваться только на том, что вы ХОТИТЕ ПОЛУЧИТЬ.

Воображайте себе сколько угодно, как здорово будет, когда вы наконец-то останетесь наедине с желанной для вас женщиной... Что вы при этом увидите? Что вы услышите? Что вы будете чувствовать?

Вот вопросы, которые должны волновать вас, если вы намерены *победить*, а не *избежать поражения*. Даже если вы знаете наверняка, что у вас будут соперники – среди них *именно вы* все-таки будете способны сделать самый лучший выстрел, потому что вы сосредоточены *на цели*. И вновь:

Держите в поле зрения возможность проигрыша, но сконцентрируйтесь только на том, что вы хотите ВЫИГРАТЬ.

Здесь необходимо сделать одно важное пояснение. Если, когда вы проводите соблазнение, вы фиксированы *только* на своих собственных *желаниях*, то тем самым вы можете создать искусственные барьеры между собой и женщиной.

Если вы еще не забыли, я рекомендовал вам сосредотачиваться на своих собственных желаниях. Концентрироваться на мощном, лавинообразном и неостановимом движении к тому, чего вы хотите.

Но некоторые воспринимают эту мысль неправильно. Они *концентрируются на ОЩУЩЕНИЯХ* своих желаний, а не на самих *ЖЕЛАНИЯХ*. Это в корне неверно!!!

Если вы сосредоточили свое внимание на ощущениях повышенного кровенаполнения внутри собственного члена, вы не сможете быть одновременно достаточно восприимчивым к поведению партнерши. Вы элементарно все пропустите, вы не заметите реакций партнерши на свои действия, и не будете знать, когда вам нужно переходить к следующей фазе соблазнения!

Я имею в виду другое: *концентрируйтесь на конечном результате!*

Только когда вы сосредоточены на том, где вы хотите оказаться с этой женщиной в конце процесса – только тогда вы замечаете ее конкретное состояние в данный момент; и вы понимаете то, какой реальный путь нужно пройти, чтобы достичь вашей цели. Только тогда вы знаете, что и сколько вам нужно сделать, чтобы пройти дистанцию между желаемым и действительным.

Если это звучит слишком сложно, то я скажу так: *Сосредоточьте свое внимание на конечном результате – на том, чего вы хотите достичь. Двигайтесь к этому мощно и безостановочно.*

Одна из книг, которую я часто перечитываю – В. Суворов, «Аквариум» – откровенно и жестоко рассказывает о работе советской разведки. Инструкции, которые часто получают персонажи этого произведения, исключительно энергичны; и я не могу не ознакомить вас с одной такой инструкцией, чтобы и вы смогли почувствовать дополнительную порцию энергии в своем теле. * * *

"...А теперь слушай мою науку. Прежде всего, надо составить план. В плане распиши всякие варианты и свои решения в этих ситуациях. Чем больше напишешь, тем лучше. (...)

А, написав план, приступай к подготовке. Главное в подготовке – подготовить себя психологически. Расслабься насколько возможно, попарься в баньке.

Отмети все отрицательные эмоции. Все переживания. Все сомнения.

На дело ты должен идти в полной уверенности в победе. Если такой уверенности в тебе нет, то лучше откажись сейчас.

Главное, настроить себя на тон агрессивного победителя. Когда расслабишься достаточно, послушай что-нибудь Высоцкого – «Охоту на волков», например, Эта музыка должна звучать в тебе во время всей операции. Особенно когда будешь возвращаться.

Самые большие ошибки мы совершаем после успешной встречи, возвращаясь с нее. Мы ликуем и забываем чувство агрессивного победителя. (...)

Повторяю, что главное не план, а психологический настрой. Ты будешь победителем только до тех пор, пока сам себя чувствуешь *победителем*. (...)

Помни это. Будь победителем! Чувствуй себя победителем. Всегда. Успехов тебе".

Поскольку мы перешли к теме установок, я считаю что мы должны разобраться в других полезных практически *установках силы*, которые приводят к неизбежному успеху у женщин. (Если вы уже успели прочитать о них, перечитайте еще раз. «*Repetito est mater studiorum*», то бишь, «повторение – мать учения»!).

ВОТ ЭТИ УСТАНОВКИ:

1. *Быть со мной – это лучший выбор, который способна совершить женщина.*

Сейчас вы можете доказать, что это правда? Нет конечно, нет. Это не фактологическое заявление об объективной истине, данной нам в ощущениях. Это – исходная позиция, которую вы выбираете для себя.

Между прочим, никогда, ради Бога, не произносите вслух этого заявления. Если вы заявите в лицо женщине, что «*быть со мной – это лучший выбор, который способна совершить женщина*», вам (также в лицо) рассмеются.

Не надо слов: *покажите женщине, что эта фраза верна и справедлива, всем своим поведением.*

2 *Я постоянно показываю готовность уйти от нее*

(Этот тезис мы с вами уже обсуждали и я не хотел бы повторяться).

3. *Я даю женщине немножко того, чего она хочет, потом отбираю и заставляю ее зарабатывать это снова.*

Как это ни печально, но если вы слишком щедрый человек, то очень скоро вы будете голодным и нуждающимся, а ваша партнерша будет вертеть вами, как захочет.

По поводу этого принципа мне кажется уместной аналогия с маркетингом или с искусством продаж: мужчины, у которых все хорошо получается с женщинами, выдают женщинам «один бесплатный образец», а «очень милые парни», у которых потом ничего не выходит, предлагают женщине сразу «*весь склад*»: в вечное владение и безо всяких обязательств.

Вы *должны* научиться говорить «нет» — сделайте себя немного недоступным и держите ее постоянно в некоторой неопределенности.

4. *Я всегда исхожу из определенного намерения делать только то, что работает.*

Много раз по поводу техник «пикапа» мы вместе с OSV частенько слышали примерно такие вопросы: «Ну, почему я не могу просто оставаться самим собой?»

На самом деле это означает вот что: «Я хочу быть ленивым раздолбаем и делать только то, что я делал всегда, даже если это никогда не действовало».

Понимаете, для того, чтобы действительно выигрывать в жизни, необходимо быть упорным. А это, в свою очередь, означает постоянное применение вышеописанных принципов, даже если это не особенно совпадает с вашим настроением (и это вдвойне справедливо тогда, когда у вас душевный кризис и депрессия).

5. *Я никогда не придаю жизненно важного смысла победе над женщиной или неудаче с женщинами.*

Я могу и буду делать все то, о чем пишу, но в основном я считаю, что если какая-то женщина приняла вас, то это не означает, что и следующая вас примет, поэтому держитесь прямо, не расслабляйтесь и не хнычьте (см. выше пункт 4).

И если конкретная женщина вас отвергла, то это означает только то, что подход, который вы применили к этой конкретной женщине, в это конкретное время, в этой конкретной обстановке, в этом контексте общения – не сработал... пока. Он может сработать в другое время или с другой женщиной; но может быть, вам просто нужен другой подход.

Даже если и другой подход не сработает, то, как у вас есть еще отдельный под-принцип: «Если проблему нельзя решить – ее следует проигнорировать». Другими словами, вы всегда вправе сказать; "Меня не отвергли – просто я проверил, есть ли у этой женщины хороший вкус!!!"

6. Мне не нужно всякий раз побеждать. Я взвешиваю потенциал женщины и либо добиваюсь ее, либо быстро забываю потерю. Иногда лучшим выбором является сразу сказать: «Прощай!» – и дать газу. Когда вы понимаете, что вы не обязаны побеждать все время, то это снимает излишнее напряжение, и вы становитесь более раскованным.

Странно и парадоксально, но это почти всегда приводит к вашей победе – гораздо более часто, чем можно было представить в самых невероятных мечтах!!!

Внутренняя установка здесь такова: "Я не знаю, какой физический тип женщины мне нужен, поэтому я всегда стремлюсь к женщине мощно, гармонично и в ладах с самим собой (в смысле, стараюсь сделать так, чтобы то, что я говорю, без противоречий подкреплялось тем, как я это говорю)". Послушайте, и вы возможно, согласитесь: женщины гораздо более индивидуальны в том, какие они есть. Не для всех идеалом будут Арнольд Шварценеггер или Сильвестр Сталлоне. Есть такие, которым больше нравятся щупленькие, вдумчивые, умные ребята. Есть такие дамочки, что западают на поэтов и художников. (Но даже если и так, то не надо делать указанной в предыдущих главах ошибки! Даже тогда не вздумайте быть угнетенным безвольным поэтом – будьте в роли гения, который допускает даму иногда быть рядом в качестве музы, чем оказывает ей огромную честь).

Но никогда нельзя знать наверняка о вкусах партнерши заранее. Бывает, что и в ней найдется «ложка дегтя», которая все портит. Поэтому, если уж случилось так, что вы не во вкусе возможной партнерши, то забудьте ее в любом случае. (И точно так же стоит сделать, если она хоть в чем-то вас не устраивает.)

А теперь расслабьтесь и вообразите, как славно все у вас будет получаться с женщинами, если вы будете куролесить повсюду, имея эти шесть установок силы в своей умной голове! * * *

OSV: Отличной художественной иллюстрацией будет рассказ Михаила Веллера «Разбиватель сердец». В этом рассказе на юг отправляются два друга, два любителя женщин. Один из них – опытный и потертый, а второй – молоденький и наивный юноша, все еще не понимающий, как правильно строить отношения с женщинами.

В самом начале опытный друг дает следующую практическую рекомендацию донжуану молодому:

"Как добиться любимой женщины"

1. Всегда держать себя в руках, иначе крышка. Думать, что делаешь.
2. Быть не таким, как все. Выделяться, поражать воображение, иметь какое-то особое качество.
3. Изучить все ее сильные и слабые стороны – чтоб уметь на них играть.
4. Научиться видеть себя её глазами.

5. Уметь льстить, уметь вызывать жалость.

6. Пока она не стала полностью твоей, ни в коем случае не давать ей почувствовать всей силы своей любви: она должна быть постоянно не уверена, что ты не уйдешь в любой момент.

7. Поставить себя существом высшего порядка.

8. Берегись чувства принуждения, зависимости, обязанности по отношению к себе: человеку свойственно стремиться к свободе – в данном случае это свобода выбора, свобода распоряжаться собой. А потому она может стремиться избавиться от тебя – даже если ты «лучший из всех» и очень нравишься ей.

9. Умей создать ситуацию и обстановку.

10. Умей ждать случай – и пользоваться им.

11. Никогда ничего не проси: должна захотеть сама.

12. Делай меньше подарков: не обязывать ее ничем.

13. Никогда не отказывайся ни от чего, что она хочет сделать для тебя. Любят тех, для кого что-то делают, а не наоборот. Она должна реализовать в себе свои собственные хорошие стороны – и привязаться к тебе поэтому.

14. Помни: основной рычаг – самолюбие, основное средство – боль, основной прием – контрасты в обращении.

15. Умей сказать «нет» и уйти. Этим никогда ничего сразу не кончается. Откажись от малого сейчас, чтоб получить все позднее.

16. Старайся не придумывать и не лгать – но никогда не открывай лжи: это может иметь самые скорбные последствия.

17. Добейся всего – но не смей травмировать ее душу. Не избегай любых средств. Не принимай во внимание сопротивление.

18. Обрети культуру секса – как хочешь. Иначе окажется мерзость вместо обещанного блаженства.

19. Давай поводы для ревности – но чтоб они не подтвердились.

20. Умей показать ей свое презрение.

21. Не торопи события.

22. Разумеется, выжми все из внешности, одежды, речи.

* * *

Вот она, волшебная сила искусства! Талантливый писатель самостоятельно додумался до многого, о чем мы говорили. Единственное сомнение у меня вызывает пункт 17, где первая установка явно конфликтует с двумя остальными, а две последние сформулированы через отрицание, чего делать по возможности не следует. Я бы сказал так: «Пользуйся любыми средствами! Игнорируй сопротивление!»

Но в остальном – остается только сказать «БРАВО!» писателю, который оказался достаточно проницателен, чтобы до всего этого дойти.

Далее в рассказе говорится о том, а что, собственно, вышло после применения данных методов. Почитаем:

И вот первый из двух наших приятелей. Бедный заморыш стал буквально выше ростом, загар благообразит его, и вообще появилась в нем не то чтобы уверенность, но некое раздражающее нахальство и самомнение. И провожает его на вокзале роскошная женщина, и смотрит на него влажными собачьими глазами, и удивляются тихо окружающие дисгармоничности этих отношений: неказист повелитель, в чем тут дело?

А дело просто... Он полагал, что ему с ней все равно не светит, такая красавица, и чувствам воли не давал – не надеялся. И показывал пренебрежение. И был спокоен – не терял головы. И молот языком умно и даже интересно. И красивой женщине, конечно, захотелось капельку пококотничать и мимолетно проверить свою власть над сильным полом. И никакой власти не оказалось. И в ее самолюбии появилась щербинка, и за эту щербинку зацепилась нить чувств и стала разматываться.

Да-да, пушкинское «чем меньше женщину мы любим, тем больше нравимся мы ей».

Он привлек ее внимание: он вел себя необычно. Он внушил некоторое уважение: ему было плевать на ее чары. Он уязвил: явно не стоил ее – и однако пренебрегал ею. Красивую женщину заело.

Он заранее замкнул свою душу, боясь поражения и не желая боли. И эта душа, к которой ей было не прикоснуться, делалась для нее загадочной. Стала манить. И она сама придумала, какая это душа. И придумала, понятно, так, как ей хотелось бы!

Он расчетливо дразнил ее, как бы тАя в жаре ее чувства – и тут же обдавая холодом. Она начала страдать. Красивые и сильные мужчины, веселые развлечения – перестали интересовать ее. Она ощутила боль – еще не понимая, что это боль вошедшего в нее крючка, о который она сама рвется.

Она гордо переносила эту боль – но он тут же делался ласков и покорен, она торжествовала было победу, покой, удовлетворение и была краткое время благодарна ему за избавление от этой боли, – но он тут же дергал крючок вновь, осаживал ее, уязвлял, унижал пренебрежением, – и все повторялось сначала, только все сильнее и сильнее с каждым разом.

Ее губило то, что она недооценила противника в этой любовной борьбе. Его спасало то, что он с самого начала был готов к проигрышу в любой момент, и чувства его оставались в покое. Она пыталась бороться, привязываясь к нему все более; и не могла подозревать, что ночь, утро и те редкие дни, когда он намеренно не виделся с нею, он посвящал разбору событий и выработке планов на ближайшее будущее – с холодной головой, упиваясь только своим успехом, – и под руководством «опытного тренера» – своего приятеля, потертого жизнью ловеласа, которого, казалось, вся эта история страшно забавляет.

Какая жалкая пародия на Печорина и иже с ним!

День за днем он методично сокрушал и гнул ее волю. Она начала плакать. Его рука поднималась на нее. Ему понравилось ее мучить – он уважал себя за власть над ней.

Он стал для нее единственным мужчиной в мире. Ведь ничего подобного она в жизни не испытывала, и только читала о таких терзаниях – и таком счастье, которым было временное избавление от этих терзаний.

Она оставалась для него лишь удовлетворением тщеславия и чувственности. Как только он замечал в себе росток любви к ней – он торопливо и старательно затапывал его: он полагал, что она охладет к нему в тот самый миг, когда уверится и успокоится в его любви.

Она стояла у вагона – предельно несчастная сейчас, предельно счастливая в те минуты и

часы, когда «все было хорошо»: она любила его.

Вот как! Кстати, пытливей читатель уже заметил, что этим молодым сердцеъдом применялась тактика, называемая нами «Ближе-дальше», но ей посвящена отдельная глава.

Рекомендую почитать рассказ целиком. Он ведь не просто о тактике соблазнения красавицы. Он еще и об моральных проблемах, с этим связанных. Например о том, как найти баланс между своим «мужланством» и своим романтизмом... как одновременно и завоевать женщину, и дать волю своим чувствам... Все это выходит за рамки данной книги, но тема, безусловно, интересная и важная!

Часть IV.

Как перестать бояться и получить уверенность в себе

...В провинции Шаньдун, в Яньчжоуской области, в уезде Цзюие стояла когда-то беседка, и называли ее Беседкою Цветущего Благоухания. Осенью, после сбора урожая, здесь обычно собирались окрестные жители, чтобы принести жертвы богу Шэнь-Нуно – Первому Землепашцу – а заодно и повеселиться. На столбе беседки висела деревянная доска с тремя иероглифами, обозначавшими ее имя, и начертанными, как гласила молва, самим Янь Чжэнь-ином давным-давно, еще в годы династии Тан. Доска, разумеется, пришла в ветхость, иероглифы стерлись, но сделать новую надпись никто не отважился...

Из сборника «Старые китайские повести»

Заповеди «пикапера»

OSV: Прежде, чем мы будем говорить о том, как действительно добиться успеха с женщинами, и как быть всегда уверенным при общении с ними, следует сначала изучить несколько принципов пикапера. Эти принципы имеет смысл принять на веру и включить в свою жизнь, чтобы всегда добиваться успеха. Или, как минимум, хотя бы обходиться без поражений.

На включение в свою жизнь этих заповедей нужно время, нужны усилия. Но если их усвоить, или хотя бы притвориться, что ты в них веришь, то жизнь станет лучше, успешнее, эффективнее – и даже более понятной.

Наивно было бы думать, что такие заповеди эффективны только в «пикапе». Их применение в самых разнообразных областях жизни дает грандиозный положительный эффект.

* * *

Первая заповедь пикапера.

(1) Нет ничего плохого в том, что я – мужчина, и испытываю желание покорять и соблазнять женщин. Я не собираюсь оправдываться и извиняться за это. Я делаю то, чего я хочу, и имею на это полное право. Надеюсь, что тут все ясно.

Вторая заповедь пикапера.

Никто не застрахован от неудач на все 100%. Дело в том, что эти неудачи могут совсем от вас не зависеть.

Например, неудача с пикапом может получиться просто оттого, что у девчонки – «затяжка»

на колготках, и она от этого комплексует. Или у нее был неудачный день, а ты «попал под руку» —не в ТО время и не в том месте. Или ты решил познакомиться с психопаткой... у которой затылка на колготках после трудного дня.

Таким образом, вторая установка звучит так: *(2) Никто не застрахован от неудач на 100%, но любая неудача – это не повод расстраиваться, а беспрецедентная возможность поучиться на своих ошибках. Это – лучшая положительная связь.*

Эффективнее всего воспринимать каждую свою неудачу, как беспрецедентную и удивительную возможность чему-либо научиться. Именно поэтому я не боюсь рассказать, что тогда-то и там-то меня отшили таким-то способом. Бывает... Сама виновата – такого парня упустила и продемонстрировала полное отсутствие вкуса. И самое главное, я узнал кое-что новое о женской психологии, и внесу коррективы в свое будущее поведение.

И еще следует учитывать, что ваше практическое обучение навыкам «пикапа» в период применения этих навыков идет сразу на двух уровнях – сознательном и бессознательном.

В одно и то же время ты не только усваиваешь что-то осознанно (с этим, как раз, все понятно), но и подсознательно замечаешь мельчайшие детали, которые сознание обработать не успевает. Но эти «мелочи» могут быть: типом и частотой дыхания партнерши, особенностями ее взгляда, внезапным порозовением или побледнением кожи, особенностями ее движений, жестов, переменами позы, и т. п.

Может быть, конечно, это и мелочи, но они бывают так важны для цельного автоматического исполнения одного или нескольких шаблонов «пикапа»! (В НЛП восприятие мелких изменений в облике партнера в качестве признака перемен в его состоянии называется «калибровкой»).

* * *

Третья заповедь пикапера.

Она формулируется вот как:

(3) Когда ты общаешься с девушками и соблазняешь их, это приносит тебе удовольствие. Если ты не получаешь удовольствия от самого процесса пикапа и соблазнения, то ты что-то делаешь неправильно.

Это очень простой и верный путь получать обратную связь от самого себя.

Если ты в процессе общения с женщиной чувствуешь себя неуютно, если тебе приходится вымученно думать, о чем говорить и что делать – ты где-то ошибся. В таком случае ты либо выбрал или не то хобби, или не ту девушку... либо тебе еще следует учиться и тренироваться.

А когда все получается легко и непринужденно, когда тебе даже не надо думать, что ты будешь делать в следующий момент – это значит, что ты делаешь *все, как надо!*

* * *

Четвертая заповедь пикапера.

Она самая короткая: (4) *Больше гибкости!!!* В процессе «пикапа» проявляй больше гибкости, фантазии, импровизации, творческой выдумки!

Когда тебе дают взамен неэффективных шаблонов эффективные – это все равно *шаблоны*, хотя и с эффектом (или КПД) атомной бомбы. И поверь мне, что настоящего успеха можно достичь, ТОЛЬКО импровизируя, комбинируя различные методики: когда одна методика плавно переходит в другую, потом в третью и четвертую... Когда ты вообще не думаешь о методиках, а потом обнаруживаешь, что использовал несколько их! А потом настает день, когда тебе вообще не надо думать о шаблонах и методиках – все получается автоматически!

Больше гибкости! Тебя в дверь —а ты в окно! Больше фантазии! Больше импровизации! Не мытьем, так катаньем!!!

* * *

Кстати, тут уместно рассказать анекдот про то, как лицо кавказской национальности (ЛКН) пытается снять девушку. Он с ней уже разговорился и теперь уговаривает пойти с ним:

ЛКН: Слюшай, красавица? Давай пойдём с тобой сегодня в баня, да? Пиво, парилька, бассейн, все дела...

Д: Ты что, с ума сошел? Не пойду я с тобой в баню.

ЛКН: А, можит, поедим с тобой на яхта в море кататса? Большой такой яхта, чайки, дэлфины!

Д: О! На яхте я хочу!

ЛКН, радостно потирая руки: Не мытьем, так кАтанием!!!

* * *

Пятая заповедь пикапера.

(5) *Наш мир в целом является дружественным для нас. И потому, кто ищет – тот всегда найдет. И в каждом из нас есть все, что нужно, чтобы добиться успеха.*

Достаточно только проанализировать те факты, которые дает нам жизнь, чтобы понять: природа так устроена, что тот, кому *действительно* что-то надо, и он *реально* стремится к этому – он это получает.

Если говорить про отношения с женщинами, то понятно, что в *силах каждого* — добиться успеха. У каждого есть что-то, что поможет в этом деле. У кого-то – начитанность, у кого-то – общительность, у кого-то – сила, ум...

Заглянем в историю и вспомним самых известных «пикаперов» прошлого: что же мы увидим? Ни Дон Жуан, ни Казанова не были супер-красивыми или супер-богатыми. Они просто знали, как общаться с женщиной, и как *использовать все свои ресурсы* для достижения успеха.

И, знаешь ли, им удавалось использовать все, буквально все — вплоть до физических недостатков (например, чтобы задействовать чувство жалости или влечение к экзотике).

Впрочем, эта заповедь идет рука об руку с четвертой: ведь истинной гибкостью как раз и будет использовать даже наши слабые стороны для того, чтобы побеждать!!!

* * *

Итак, пятью заповедями пикапера будут:

(1) *Нет ничего плохого в том, что я – мужчина, и испытываю желание покорять и соблазнять женщин. Я не собираюсь оправдываться и извиняться за это. Я делаю то, чего я хочу, и имею на это полное право.*

(2) *Никто не застрахован от неудач на 100%, но любая неудача это не повод расстраиваться, а беспрецедентная возможность поучиться на своих ошибках.*

(3) *Когда ты общаешься с девушками, пикапишь и соблазняешь их, то это тебе приносит удовольствие. Если ты не получаешь удовольствия от самого процесса пикапа и соблазнения, то ты что-то делаешь неправильно.*

(4) *Больше гибкости!!!!!!!!!!!!!!*

(5) *Мир дружелюбен нам, и в каждом из нас есть все, чтобы добиться успеха.*

* * *

Корреспондентка: Ну, и каким же способом вы рекомендуете своим последователям включить все эти заповеди в повседневную жизнь, чтобы сделать ее более наполненной и успешной?

OSV: Для начала – запомнить. Повторять про себя.

Повесить на стенку. Читать хотя бы раз в день. Думать о их красоте и логике. Вспоминать.

Можно даже повторять про себя снова и снова. При этом стоит помнить, что обучение идет на двух уровнях: сознательном и бессознательном. Так что с каждым повторением новые жизненные принципы, «заповеди», все глубже и глубже проникают в область так называемой «бессознательной компетентности».

Так что потом, в один прекрасный момент, вдруг оказывается, что ты их не только выучил, но и начал автоматически использовать, жить по ним. И тогда ты замечаешь, как твоя жизнь изменилась к лучшему?

Мы с Сергеем планируем выпустить аудиокассету с этими (и дополнительными) убеждениями, которые читает Горин своим гипнотическим голосом под специальную музыку и шумы... Эту кассету надо будет слушать по специальному графику – и вы заметите настоящие изменения. Но это для довольно-таки ленивых.

Даже без такой кассеты эти заповеди вполне можно усвоить, для чего надо: повторять, думать, вспоминать, стараться включить их в свою жизнь. Самое главное – быть последовательным на пути к цели и предпринимать для ее достижения некоторые усилия.

*Утро красит нежным цветом
Стены древнего Кремля.
У меня при всем при этом
До полочки – ни рубля.*

Михаил Векслер

OSV: Для начала я хочу, чтобы ты представил себе какую-нибудь ситуацию из своей жизни, причем достаточно яркую и притом положительную. Например, ситуацию, когда тебе было очень весело в компании, или когда ты качался на качелях, или ты спускался на санках с горы. Или еще что-нибудь положительное, приятное.

Надеюсь, ты можешь вообразить эту ситуацию в виде картинки. А теперь попробуй увидеть эту картинку в двух различных вариантах:

а) Когда ты видишь эту ситуацию как бы собственными глазами (в НЛП это называется *ассоциированным* образом);

б) Когда ты смотришь на себя со стороны, и видишь на картинке и себя, и остальных, и все предметы вокруг (в НЛП это называется *диссоциированным* образом).

А теперь скажи, какая из двух картинок вызвала у тебя больше *реальных телесных ощущений*? Могу спорить, что первая.

Образ или цель воспринимаются психикой как реальные, если они появляются в форме первой картинке, то есть когда ты видишь нечто *ассоциировано* — так, словно сам находишься внутри своего образа, словно ты являешься участником события, о котором вспоминаешь.

Тот факт, что большинство людей не понимают такого простого различия между этими двумя видами внутренних мысленных образов – есть самая главная и единственная причина того, почему большинство людей никогда не достигают своих целей.

Можно до посинения, до зеленых чертиков в глазах представлять самого себя уверенным и сильным. Но если ты не дашь своему мозгу несколько ключевых указаний на то, как попасть *внутри этих образов* – у тебя ничего не получится. Ты никогда не получишь доступа к тем огромным ресурсам, о которых мечтаешь.

Поэтому могу поручиться, что когда ты вспоминаешь ситуацию по типу "а", то впечатления гораздо сильнее. Тут ты больше *вживаешься* в происшедшее, оно как бы снова начинает происходить «здесь и сейчас».

Теперь потренируйся: сначала вспомни картинку по типу "б" (когда ты видишь себя и смотришь на себя со стороны), а потом войди в картинку, так, чтобы ты увидел картинку по типу "а" – своими глазами. Научись делать такой переход для любой картинке. (И можно еще раз обратить внимание на то, как от такого перехода меняются ощущения).

1. Теперь я хочу, чтобы ты смог представить себе ситуацию, когда ты был уверенным при общении с девушкой. Когда все шло, как по маслу, и ты полностью контролировал ситуацию. Ведь было такое, пусть много лет назад, правда?

Кто-то вспоминает, как он был *уверен в себе*, когда в седьмом классе приглашал девчонок на свидания, а кто-то и в первом знал, как себя вести, чтобы не иметь отбоя от одноклассниц... Кто-то проявил *удивительное* для себя самого *самообладание*, когда спокойно поговорил с «неприступной» девушкой.

Даже если такое и не так легко вспомнить (я не верю, что такого *совсем* никогда не было, надо только вспомнить хорошо), то и это – не беда. Достаточно вспомнить, как ты хоть насчет хоть чего-то был уверенным, и не было робости и дрожи в коленках.

Может быть, ты испытал такое, когда впервые научился в детстве делать что-либо (вспомни это!). Например, научился кататься на велосипеде. Или заслуженно, хотя и с усилиями, получил хорошую оценку в школе... Быть может, у тебя получится вспомнить свои первые шаги, и как уверенно и классно ты себя чувствовал тогда! Или как ты впервые выводил своей еще некрепкой рукой первые буквы, и у тебя *получалось*, и ты чувствовал свои силы, и был уже *уверен* в своих возможностях.

Представь, что происходило в той ситуации, когда ты был уверенным, и как это выглядело со стороны. Так ты получишь картинку типа "б" – «вид снаружи». Но потом обязательно перейди к картинке типа "а", то есть, увидь ситуацию «своими глазами». увидь то. ЧТО ты видел в той ситуации; услышь то, что ты тогда слышал – какие звуки были кругом... Вспомни (и *почувствуй!*), как ты себя ощущал тогда, когда был *уверен* в себе. И в тот момент, когда эмоции от этого воспоминания будут на высоте – соедини обе руки «в замок» (в НЛП это называется «постановкой якоря»).

2. Прodelай указанные действия (начиная с воспоминания о состоянии уверенности) несколько раз – чем больше, тем лучше, но не менее трех раз – каждый раз на пике эмоций соединяя руки «в замок» одним и тем же способом.

Ни в коем случае не обманывай себя. *Твое переживание должно быть как можно более реальным* – только тогда твое тело действительно вспомнит ощущения, и ты начнешь их реально испытывать.

Лучше, если ты будешь каждый раз вспоминать разные, но похожие ситуации из прошлого, хотя это и не обязательно. Важно, чтобы ты вспоминал все те ситуации, когда ты был на 100% *уверен* в себе и собственных силах.

3. Проверь полученный эффект. Для этого:

а) Отвлекись на полминуты на что-нибудь другое – глянь за окно, или просто походи по квартире. Кстати, что ты сегодня съел на завтрак?

б) Соедини руки «в замок» все тем же способом. (Ничего специально вспоминать не надо). Если ты *почувствовал*, что само по себе вдруг появляется ощущение уверенности, то все сделано правильно.

В противном случае, переделай пункты 1и2 заново. Проверь особо, что ты правильно работаешь с картинками и правильно определяешь пик переживания.

Если все сделать *правильно*, то скоро ты заметишь, что когда ты соединяешь руки «в замок», даже не вспоминая о чувстве уверенности, то все равно испытываешь это чувство.

4. Теперь представь себе ситуацию *в будущем*, когда тебе пригодилось бы это чувство уверенности, самообладания.

Прорисуй ее в деталях, продумай последовательность и сюжет того, как все происходит. Увидь эту ситуацию со стороны, как бы снимая «скрытой камерой»...

Теперь войди «внутрь себя» (*картинка типа "а"*) и увидь все то же самое, но своими собственными глазами. При этом соедини руки все тем же испытанным способом в «замок» – это поможет испытать все те же чувства уверенности, контроля над ситуацией и самообладания.

Почувствуй, как тебе *будет хорошо и уверенно*, каким непробиваемым самообладанием ты будешь располагать. Увидь собственными глазами, как это будет выглядеть; услышь все то, что ты будешь тогда слышать (слова, голоса, шумы, музыку).

Отныне, как только ты попадаешь в такую ситуацию – ты *автоматически* будешь испытывать чувство уверенности в себе, самообладания.

5. Прodelай то же самое, что и в пункте 4, но попробуй несколько изменить ситуацию – «обкатай», например, ситуации из серии:

- подойти и познакомиться;
- пригласить на свидание;
- первый раз ее поцеловать;
- предложить остаться у себя на ночь;
- и так далее...

(Причем, если вдруг руки «в замке» перестали столь же сильно помогать, как в первый раз – переделай заново предыдущие пункты ради постановки более мощного «якоря»).

Но предварительно подумай, а может ли такая уверенность в себе принести тебе вред в будущем в какой-нибудь области? Если ты решил, что такая самоуверенность будет вредна в какой-то конкретной ситуации, то *не надо* представлять себе в этом пункте такой ситуации.

6. Теперь «обкатай» ситуации, которые для тебя раньше были «сплошным обломом». Ну, типа того, что ты пытаешься познакомиться, а тебя посылают. Или ситуацию, как ты делаешь какую-то ошибку.

Рассмотри такую ситуацию из положения "б", и ощути, что ты все так же хорошо себя чувствуешь – только получил новый урок. (Помни о второй заповеди пикапера!!!) Убедись, что ты обладаешь все той же уверенностью в себе, самообладанием и контролем над ситуацией, и ты ничего не потерял. Увидь, что ты только приобрел дополнительный опыт и *еще большую уверенность в себе*.

Теперь можешь, войдя в положение "а", «побывать в собственной шкуре» в такой ситуации в будущем – и пойми, что нет тут ничего страшного и вредного.

Если вдруг «якоря уверенности» (на манер сцепленных «в замок» рук) где-то, в какой-то конкретной ситуации не будет достаточно – при повторных упражнениях сделай более сильным якорь, работая над пунктами 1—3.

* * *

Краткий план (повторение):

1. Представь себе ситуацию, когда ты был в себе *уверен*. Увидь ее сначала со стороны, в положении "б" – когда на картинке ты видишь себя, как при съемке скрытой камерой. Потом увидь эту же ситуацию «изнутри», как картинку в положении "а" – своими глазами. Увидь то, что ты видел, услышь то, что ты слышал, прочувствуй все ощущения. В момент пиковых эмоций «заякори» это состояние, соединяя руки «в замок».

2. Повтори пункт 1 еще 2—3 раза.

3. Проверь полученный эффект. Для этого запусти якорь, (то есть, соедини руки «в замок»), и посмотри, попал ли ты в состояние уверенности. При необходимости повтори пункты 1 и 2.

4. «Обкатай» ситуацию, представив, как в будущем ты делаешь что-то, в чем нужна уверенность. Увидь соответствующую картинку в положении "б", а потом войди в нее – положение "а" – при этом соединяя руки «в замок».

5. Обкатай свою уверенность и самообладание ДЛЯ других подобных ситуаций, при этом проверяй, не будет ли тебе в какой-то из ситуаций вредна излишняя уверенность, и т. п.

6. Обкатай ситуации случившейся твоей собственной ошибки и последующего «облома» и убедись, что ты продолжаешь все так же *уверенно* себя чувствовать. Проиграть один раз – это не

катастрофа, а возможность поучиться на ошибках и надрать в будущем... все, что угодно, своему противнику. (Держи в голове первую заповедь «пикапера»!)

(Если в пунктах 5 или 6 ты поймешь, что сцепление рук или другой якорь перестали оказывать нужную поддержку, то переделай заново пункты 1—3, когда будешь в очередной раз повторять упражнение).

* * *

Горин: Скажите, у вас когда-нибудь были ситуации, в которых вы действительно испытывали ощущение силы и власти, ситуации подъема и прилива сил, ситуации, в которых вы ощущали удовлетворение собой и уверенность в себе? (Если вы скажете, что подобных ситуаций у вас не было – закройте эту книгу и никогда не открывайте больше: она вам не поможет).

Конечно, у вас были минуты, часы или дни, когда все было *классно*, когда вы чувствовали, что *можете* гораздо больше, чем обычно.

Часто ли вы об этом вспоминаете? А что вам может напомнить о ситуациях такого рода? Если вы увидите фотографию того времени, если услышите песню, которая тогда звучала, если встретите человека, с которым были тогда знакомы? И есть еще много, много символов, которые могут напомнить вам то счастливое время...

Запомните одну простую вещь: наш мозг работает по ассоциации – то есть одно напоминает другое и ведет к третьему. (Если бы я выражался по-научному, то сказал бы, что основа мышления – динамический стереотип). Вы это знали и раньше, но я хочу, чтобы вы сейчас обратили внимание еще на одно явление – *в момент, когда вы вспоминаете приятную ситуацию, у вас возникают те же чувства и состояния, которые были тогда, в той реальной ситуации.*

Другими словами, *воспоминание переживания равно переживанию* (если не в точности количественно, то совершенно точно – качественно).

Почувствуйте разницу: ситуация, о которой вы вспоминаете, была *когда-то*, а чувства вы испытываете *сейчас*. Если хорошо подумать, то ведь это означает, что вы всегда можете вызывать у себя нужное состояние именно *в тот момент, когда оно вам необходимо*. Вы все еще не поняли всемирно-историческое значение этого гениально простого факта? А ведь классные девушки уже роют землю копытами, они уже готовы стаями искать возможности встречи с вами и рыдать от счастья, если вы только надумаете обратить на них внимание!

Теперь прикиньте, что будет, если вы сможете в любой момент вызывать состояние сексуального возбуждения не только у себя, но и у понравившейся вам женщины? А если вы сумеете связать ее сексуальное возбуждение с собой? Чувствуете, куда я клоню? Дальше вы узнаете, *как это сделать!*

* * *

Вот еще одно мощное и простое в выполнении упражнение. Оно поможет вам более точно и в подробностях научиться *правильно* держать себя с женщиной.

Выберите того, *кто уже умеет это делать*. Это может быть любой человек – ваш хороший приятель или незнакомец; популярный телевизионный ведущий, известный киноактер или сбежавший рецидивист... Важно только одно – чтобы в его поведении чувствовалась *сила и внутренняя убежденность*: выбирайте такого человека, к которому женщины сразу испытывают уважение и влечение; выбирайте того, чье поведение вы хотели бы скопировать для себя, сделать такое поведение своим.

Тщательно понаблюдайте за человеком, манеры которого вы взяли себе в качестве образца для копирования. Обратите внимание на то, как он держится, ходит, сидит; прислушайтесь к звучанию его голоса; замечайте его мимику (в особенности – характерные выражения лица в ответственных или «переломных» ситуациях).

Затем, когда вы будете один:

Шаг 1. Создайте картинку типа "б" (диссоциированную картинку, с позиции наблюдателя), в которой *вы видите его* — видите, как он двигается, говорит, смотрит. Если вам понравилось то, что вы увидели – сделайте следующий шаг.

Шаг 2. Вообразите на его месте себя – просто *замените лицо и фигуру, но сохраните те же движения, жесты, позы, мимику*. Если вам понравилось то, что вы увидели – сделайте следующий шаг.

Шаг 3. В своем воображении «*шагните внутрь сцены*» — создайте картинку типа "а" (ассоциированный образ), войдите внутрь себя. Хорошо прочувствуйте это состояние. Заметьте, чем оно отличается от ваших обычных переживаний.

Шаг 4. Побудьте две-три минуты в этом новом для себя состоянии. Убедитесь, что оно нравится вам, а затем сожмите руки «в замок» (то есть, *поставьте «якорь»* точно так же, как в первом упражнении).

Если вы сделаете это упражнение несколько раз, выбирая каждый раз другого человека в качестве образца, то вы реально ощутите то общее, что объединяет поведение всех этих людей – тот настрой и внутреннюю убежденность, которая необычайно привлекательна для женщин.

Помните, что каждый раз, когда вы ощущаете этот настрой в себе, нужно сжать руки «в замок».

Шаг 5. Представьте себя в разных ситуациях, где вы общаетесь с женщинами. При этом, сжимая руки «в замок», вы всякий раз включаете «якорь уверенности» и нужного настроения.

Сделайте это несколько раз (воображая разных женщин и разные ситуации общения с ними – наподобие описанных в предыдущем упражнении). Вам нужно убедиться, что ваш мозг научился воспринимать сигнал и автоматически включает нужное состояние, когда вы сжимаете руки «в замок».

* * *

ЯКОРЯ И ЯКОРЕНИЕ В НЛП – справка

OSV: Меня часто просят объяснить, что такое якоря, якорение, и как это использовать в «пикапе».

Но для начала я хотел бы задать вопросик. А было ли у тебя в жизни такое, что:

– какая-то песня напомнила некое приятное переживание из прошлого, которое под эту самую музыку ты когда-то испытывал (или наоборот, неприятное переживание);

– ты почувствовал какой-то характерный запах, и это навеяло воспоминания о чем-то...

- одно только прикосновение другого человека вызывает какую-то реакцию;
- звук, похожий на звук бормашины, напомнил об ощущениях при сверлении зуба;
- и так далее.

Если такое у тебя бывало – значит, тебе уже легче представить, о чем мы говорим.

В реальной жизни часто встречаются такие случаи. Конкретное содержание, конечно, может быть иным, но суть подмечена верно. А как это все объяснить – смотри ниже.

В принципе, изучением якорения занимался еще Павлов, когда экспериментировал со своими собаками. Параллельно естественным стимуляторам выделения желудочного сока (то есть, виду и запаху мяса) применяли дополнительные, искусственные стимулы – например, звук звонка. В результате этот звук уже сам по себе ассоциировался с приемом пищи. И получалось, что когда звенел звонок – собака выделяла желудочный сок (хотя должна бы только при виде и запахе пищи). Это – приобретенный, или условный рефлекс у собаки.

Человек же устроен так, что для обучения новому рефлексу ему часто не нужно многократного повторения «стимул – реакция», а достаточно однократного сочетания. Нам достаточно сунуть один раз руку в огонь, чтобы больше никогда этого осознанно не делать. Бывает достаточно один раз встретить гопников в темном переулочке, чтобы бояться каждый раз, когда в темное время приходится возвращаться домой.

А дело все в том, что и тело наше, и сознание – части одной и той же кибернетической системы. Все части неразрывно связаны и переплетены друг с другом. И вся та информация, что мы получаем через органы чувств (что мы видим, слышим, воспринимаем, ощущаем) – обрабатывается совместно, в одном комплексе. То есть бывает достаточно вспомнить музыку, которая играла в прошлом, чтобы полностью нарисовалась вся картинка того момента, и чтобы мы смогли почувствовать то, как это все было...

И всё это настолько связано воедино, что достаточно одного элемента, чтобы вспомнить все ситуацию целиком. Вот поэтому мы можем сами это использовать и ввести новый, легко повторяемый элемент в ситуацию, в результате чего он напрямую свяжется с ней. И теперь, если мы активизируем этот один элемент, то возвращается все переживание целиком. Этот элемент (часто случайный, посторонний, сам по себе не значимый) и называется «якорем», так как он фиксирует некое данное переживание.

Якорь может работать в любой системе восприятия:

– *кинестетическая* (чувственная) – осязание, чувственное восприятие, ощущение нажатия, температуры,

– *визуальная* — то, что мы видим;

– *аудиальная* — то, что мы слышим;

– вкус, обоняние.

Для проверки работы *кинестетического* (то есть работающего в системе ощущений) якоря можно сделать простые упражнения.

Например, попробуй в компании, когда рассказываются анекдоты, прикоснуться во время каждой вспышки смеха к руке кого-либо из присутствующих. Потом может оказаться достаточным прикоснуться к руке того же человека в том же месте, с той же силой, чтобы он засмеялся. Так и произойдет, если все это сделать правильно, уместно и своевременно. Только фантазия может подсказать, сколько есть всего вариантов, чтобы попробовать якорение. Но чтобы все работало успешно – есть несколько принципиальных моментов:

1. При активизации якоря прикоснуться нужно *именно* в том месте, что и постановке якоря, с тем же усилием, и вообще как можно более похоже на первый раз. Поэтому такой якорь рекомендуется ставить на «косточки», то есть на те части тела, где легко будет найти требуемую точку: локоть, косточки кисти и пальцев, колено, лопатки, плечо... Ну, можно еще ущипнуть

мочку уха – тут тоже не промахнешься...

2. Ставить якорь стоит непосредственно перед моментом, когда *переживания достигнут своего пика*, поэтому надо внимательно наблюдать за человеком.

Когда переживания пойдут на убыль (и даже незадолго перед этим моментом), якорь отпускают. Если есть возможность, то стоит якорь усилить, установив его несколько раз на одно и то же место.

3. Лучше, если человек осознанно не замечает чужих действий по якорению.

4. Может оказаться, что уже есть какой-то якорь из прошлого на какое-то из воздействий. Поэтому, в частности, в упражнениях на повышение уверенности в себе может оказаться уместным применение какого-либо другого якоря вместо соединения рук «в замок» – например, нажатие на какую-то косточку на кулаке...

Другие виды якорей, кроме кинестетического, тоже можно эффективно использовать, но для новичка их сложнее реализовать, а вот промахнуться – проще, так как, по сути, кинестетический якорь часто объединяет якорение во всех трех системах:

- собственно кинестетической (чувственной);
- визуальной (если человек видит, как ты протягиваешь к нему руку и т. п.);
- аудиальной – воспринимает шорох от перемещения, и как шелестит рубашка, когда протягивают руку...

К тому же с кинестетическим якорем можно быть уверенным, что человек почувствовал твое прикосновение к нему, в то время, как можно звуковой якорь – не расслышать, визуальный – пропустить или проморгать...

* * *

Упражнение для проверки освоения материала. Вопрос: ИТАК, ЯКОРЬ...

1. Это такая металлическая фигня, что опускается на дно и фиксирует корабль от дрейфа и удерживает его в нужном месте.

2. Применяется для того, чтобы зафиксировать нужное нам состояние человека, и в любой момент вызвать его по нашему желанию.

3. Часто изображается на всяческой военно-морской символике.

4. Бывает звуковой, визуальный и кинестетический.

5. Все вышеперечисленное, но нас, прежде всего, интересуют аспекты второй и четвертый...

Глава 19.

Как притворяться нежным и дружелюбным

Горин: Представьте себе, что вы идете в незнакомую компанию на вечеринку. Теперь сравните две ситуации.

Первая: вы идете туда *развлекаться*, ожидая, что там собрались дружелюбные и веселые люди. Вторая: вы идете туда *готовым к постоянной обороне*, ожидая, что там собрались одни моральные уроды.

Вопрос: в каком случае вы *действительно* весело проведете время? Поскольку ответ очевиден, мы с вами сразу перейдем к теме навязывания определенной роли партнеру по

общению.

Хотим мы того или не хотим, но в первую очередь при знакомстве с новым человеком мы в мыслях «приклеиваем» ему своеобразный «ярлык» – И тут же начинаем ожидать от человека соответствующего ярлыку поведения. И, что самое забавное, эти ожидания провоцируют как раз то поведение, которое мы и ожидали.

Зачем же тогда ждать, пока подходящий «ярлычок» навесят на вас? Наклейте его на себя сами! Ведите себя, как лидер – и окружающие признают вас таковым. Ведите себя, как жертва – и у вас мгновенно найдется преследователь.

Для целей пикапа имеет смысл выбрать и выдерживать следующую роль: вести себя с незнакомой ранее дамой так, будто вы ее сто лет уже знаете. В НЛП это называется приемом «как если бы...»

Я рекомендую вам сделать этот прием «как если бы» частью вашего арсенала приемов. В следующий раз, когда вы будете подходить к женщине, охладите сексуальный пыл, превратив его в простую теплую человеческую нежность и дружелюбие.

Стать ласковым и нежным (или притвориться таким, что, в сущности, для вашей партнерши одно и то же) вовсе не трудно: вообразите, что вы разговариваете со своей племянницей или гладите кошку или собаку.

Важный принцип, который можно упомянуть здесь, звучит так: «*смысл вашего сообщения – в той реакции, которую оно вызывает*». Если вы используете такой тон голоса или такое выражение лица, которые заставляют женщин пугаться, то какие бы умные речи вы ни произносили – сообщение, которое воспримет женщина, будет угрозой с вашей стороны.

Каков тогда *ключевой момент* для получения у себя правильного физиологического состояния и тона голоса? *Только ваша убежденность в достижимости поставленной цели!*

Если вы заранее считаете, что вас отвергнут, то вы и вести себя будете соответственно ожиданиям. Хорошо оформленному ожиданию быть отвергнутым недалеко до реализации. Ведь в этом состоянии вы стремитесь побыстрее все закончить, а такое поведение по-настоящему унижает женщину, и тогда она делает нечто аналогичное в ответ – то есть, производит те действия, которых вы хотели бы избежать.

* * *

Теперь – практическое упражнение. Если вы его выполните, то почувствуете вкус нового поведения с женщинами, которое я вам предлагаю. *Сделайте* его, даже если оно покажется вам глупым!

Возьмите какую-нибудь банальную фразу, вроде «Я люблю тебя» или «Жизнь прекрасна и удивительна!». (Кстати, не знаю, обращали ли вы на это внимание, но в действительно эмоционально насыщенных и жизненно значимых ситуациях мы выражаем свои эмоции – неважно, положительные или отрицательные – почти исключительно банальными фразами).

Теперь произнесите эту фразу громко и вслух – так, как если бы вы выступали перед телекамерой для миллионов зрителей...

Затем скажите ее медленно и негромко, словно вкладывая туда тайный смысл, понятный только вам...

Попробуйте произнести эти слова громко, но со всей доступной вам нежностью и лаской... А сейчас произнесите их так, словно вы говорите самую смешную вещь на свете и в любой

момент готовы расхохотаться...

Произнесите ту же фразу так, как если бы она была началом детективного романа...

Теперь – так, будто вы сели на ежика, а другого подходящего ругательства у вас не нашлось...

Придумайте самостоятельно другие возможные варианты интонаций, а также попрактикуйтесь с другими фразами (желательно, по-прежнему простыми, даже банальными).

* * *

Хорошо, я уверен, что сейчас вы ощутили пользу от этого «глупого» упражнения (со стороны это, конечно, могло бы выглядеть несколько дико, но никто же не видел вас в это время со стороны!).

И запомните: не так важно, ЧТО вы говорите женщине – важно, КАКИМ ТОНОМ вы, это произносите!

Глава 20

Гипнотическая речь

Люди любят долго-долго рассказывать о том, что их никто и никогда не слушает.

Аркадий Давидович

Горин: Есть еще кое-какие возможности сделать свою речь более убедительной. Или более внушительной, если угодно.

Эти возможности хорошо известны гипнотизерам, и сводятся они к нескольким простым принципам:

А. Говорите без отрицаний.

Б. При описании переживаний говорите с некоторой степенью неопределенности (так, чтобы ваша партнерша могла сама наполнить некоторый созданный вами образ своим собственным уникальным содержанием).

В. Измените темп и громкость речи (по сравнению с вашей «обыденной» речью).

Г. Измените тембр голоса (говорите более низким, «грудным голосом»).

Очевидно, эти пункты требуют некоторого пояснения для тех, кто раньше никогда не занимался гипнозом. Что ж, «у меня секретов нет, слушайте, детишки»...

Пункт первый, речь без отрицаний. Тут все предельно просто: когда вы будете предлагать партнерше погрузиться в некоторое переживание, или когда вы будете описывать в своей речи некоторые ощущения, которые вы намерены вызвать у нее, вам следует говорить о том, что она *должна делать*, а не о том, чего она *не должна*.

У отрицаний есть интересное свойство: они существуют в нашем обыденном языке – языке сознания, но не в подсознании. Для подсознания отрицания ничего не значат. Чтобы проиллюстрировать этот научный факт, сделайте простое упражнение. Точнее, хорошо подумайте и ответьте себе на один: вопрос: что вы представляете, что воображаете или

чувствуете внутри себя, когда слышите фразу: "Собака *не* гонится за кошкой"?

Скорее всего, вы увидите некоторую внутреннюю картинку, содержанием которой могут быть такие сюжеты:

- Собака стоит и кошка тоже стоит;
- Либо собака спокойно идет и кошка тоже спокойно идет, не обращая внимания на собаку;
- Либо собака все-таки *гонится* за кошкой, но потом они обе исчезают.

Таким образом, фраза, имеющая смысл для вашего сознания, для вашего логического мышления, не имеет никакого смысла для вашего подсознания, для вашего внутреннего мира. И, следовательно, вместо того, чтобы говорить: "У тебя *нет* этого, этого, и того тоже *нет*" — лучше сказать о том, *что должно быть*, о том, *что есть*.

Понимаете, если вы говорите нечто вроде «тебя ничто не беспокоит, не тревожит» и т. п., тона самом деле вы предлагаете партнерше сначала побеспокоиться, потревожиться, а потом каким-то способом понять, что этого делать не нужно, и тогда уже убрать беспокойство и тревогу. Не лучше ли и не экономнее ли было бы сказать сразу: «Ты можешь почувствовать себя более спокойно и расслабленно»?

Теперь по поводу *пункта №2*, насчет необходимой неопределенности...

Когда вы только начали общаться, и когда вы еще не знаете абсолютно точно, как именно (в какой последовательности, или какими образами) мыслит данная конкретная женщина – для описания тех переживаний, которые вы хотите у нее вызвать, лучше использовать меньше подробностей.

Описывайте своей даме скорее *класс* или *тип* переживаний, нежели сами эти переживания. Учтите, что конкретное наполнение переживаний у вас и у нее будет совершенно разным.

(Например, слово «покой» для вас и для нее будет иметь очень разное значение. То есть, вы будете *представлять себе совершенно разные ситуации, связанные с «покоем»*, но класс переживаний этим словом обозначается вполне удовлетворительно).

И поэтому не надо слитком подробно расписывать конкретные чувственные представления (либо пользуйтесь теми образцами подобных описаний, которые содержатся в следующих главах). Просто предоставьте партнерше своим описанием некий силуэт, который она сама для себя раскрасит. Или предоставьте партнерше некую форму, которую она сама наполнит своим уникальным содержанием.

К примеру, вы можете сказать: «Представь себе, что ты сидишь на деревянном стуле с высотой сиденья 40 см за столом высотой 65 см, покрытом клеенкой размером 100x100 см с узором в квадратную красно-белую клетку (сторона клетки – 10 см), и при помощи вилки и ножа поглощаешь кусок „Докторской“ колбасы, предварительно обжаренный на сливочном масле в течение 5 минут при температуре 150 градусов по Цельсию». Пусть это будет описание №1.

А теперь сравните его с описанием №2: «Представь себе, что ты в удобной позе принимаешь пищу». Предлагая партнерше второе описание, вы почти не можете ошибиться. Даже если она предпочтет вспомнить, как лежала на диване и заедала пиво соленой рыбой, ваше второе описание идеально подойдет и к этой ситуации, и еще к сотне других.

Теперь давайте пройдемся *по третьему пункту*: темп и громкость вашей речи.

Дело в том, что повседневно мы общаемся друг с другом, используя довольно мало инструментов, украшающих нашу речь (если, конечно, нашей работой не являются выступления с эстрады или чтение лекций). И любое отклонение от такого привычного, «обыденного» стереотипа в вашей речи неизбежно привлечет внимание собеседницы и подсознательно будет воспринято ею, как нечто достаточно важное для нее.

Обычно, если мы хотим, чтобы на наше сообщение кто-то обратил дополнительное

внимание, мы стараемся говорить громче. Но точно такого же эффекта (добавочное внимание) мы добьемся, если посередине речи скажем что-то тише, или даже шепотом. Отдельные фразы, которые содержат в себе внушения для вашей партнерши, можно оформлять, периодически «работая» громкостью речи – то есть волнообразно делая речь то громче, то тише, – а ответственные внушения отдавать шепотом (что придаст таким внушениям очень доверительный характер).

(Еще более выраженный эффект достигается в том случае, когда вы также волнообразно работаете собственными интонациями, делая свой голос то более высоким, почти до дисканта, то более низким, почти уходящим в бас. Такая речь просто «зачаровывает» вашу партнершу. Вообще-то, подобные речевые изошрения подробно описываются в любом учебнике актерского мастерства – я это говорю на тот случай, если вы вдруг захотите узнать о них подробнее). Точно так же можно варьировать и темп своей речи. Если вы (на фоне обычного, «повседневного» темпа речи) начинаете говорить медленнее, составляя некоторые фразы всего лишь из двух-трех слов, то каждое ваше слово расценивается собеседницей, как имеющее особое значение, а ваша личность становится для нее более авторитетной в целом («этот мужчина слов на ветер не бросает»).

А если вы на фоне обычного темпа вдруг начинаете говорить все быстрее и быстрее, то вы элементарно «загружаете» свою собеседницу: она оказывается неспособной обрабатывать осознанно (логически) информацию, которая подается слишком быстро, и поэтому в значительной степени теряет способность сопротивляться такой информации.

По четвертому пункту: я имел в виду, что в ходе соблазнения часто бывает уместным переходить на так называемый «особый интимный» голос.

Специфические же «интимные» характеристики придаются голосу очень просто: вы как бы направляете свой голос внутрь грудной клетки (или, если вам так удобнее, представьте себе, что ваш голос исходит из живота). Тогда ваш голос сам собой, без каких-либо дополнительных усилий с вашей стороны, становится более низким и более «сексуальным», приобретая своеобразный «бархатный» тембр.

На такой голос женщины реагируют весьма одобрительно – независимо от того, что именно вы будете им рассказывать.

Глава 21. Трансовые слова (НЛП ключик к сердцу).

В жизни, увы, все совершается без репетиций.

Анна Герман

OSV: Для эффективного установления контакта нам важно найти те слова, которыми девушка пользуется, чтобы *самой себе* называть интересующие ее вещи и понятия.

Это будут так называемые «волшебные», или «трансовые слова», услышав которые, девушка будет готова со всем сказанным согласиться – *именно потому*, что ей подсознательно кажется, что это она сама говорит. Я такую методику назвал «Ключик к сердцу».

Корреспондентка: Вы хотите сказать, что самое обидное – это когда против вас применяют ваши любимые приемы? И, одновременно, самое доходчивое, ключик к сердцу – когда с вами разговаривают на вашем языке?

OSV: Я хочу сказать, что надо говорить на языке, который понятен и доступен. Можно привести множество примеров, когда только лишь из-за подбора неуместных или неправильных

слов людям не удается найти согласия.

И это очень важно – не зря это давно используют успешные уличные продавцы: они всегда начинают фразу с последних слов потенциального покупателя.

Для того, чтобы выведать такие фразы, неплохо применить следующую тактику.

Можно сказать девушке что-нибудь вроде: "Ты знаешь, для того, чтобы познакомиться поближе с человеком, обычно спрашивают, что он делает, что он любит. Но мне это не кажется настолько интересным. Не то, чтобы мне было неинтересно о тебе узнать, где ты работаешь (учишься) и все такое, но мне представляется куда более важным узнать, что ты видишь в качестве самого главного и интересного в своей жизни. Какие проблемы тебе приходится решать, что для этого приходится делать..."

Потому что есть вещи легкие, а есть вещи гораздо более сложные; некоторые дела представляют вызов для тебя, а некоторые можно сделать без труда. В моей жизни все обстоит точно так же. Поэтому мне и хотелось бы спросить у тебя, какие проблемы ты хотела бы разрешить, и сейчас они представляют собой вызов для тебя, потому что тебе приходится сильно сосредотачиваться на этих проблемах, либо сосредотачиваться на том, чтобы заставить себя делать это... Что это за проблемы, и что за вызов?" (*Теперь внимательно выслушай ответ*). А потом можно спросить: «А как ты сама оцениваешь все это? Всегда ли это будет проблемой, или же в один день это станет просто?» (*И опять внимательно слушай*). Если ты получил ответ типа: «Ну, я не знаю, мне всегда не везет... Я, скорее всего, так и не решу эту проблему, и многие другие тоже не решу...» – то ну ее на фиг!!! Вряд ли стоит общаться с такой личностью...

Прогноз гораздо лучше, если мы получаем ответ: «Да, решу, но я еще не знаю, как!»

Тут надо осознать, что для ответа на такие серьезные вопросы человеку приходится идти глубоко внутрь своего "Я": ведь готовых ответов на многие из этих вопросов нет, и поэтому приходится поднимать глубокие пласты воспоминаний, и т. п. А это означает, что твоя партнерша *автоматически* попадает в трансное гипнотическое состояние, и уже поэтому испытывает с тобой некоторый вид связи, и готова к тому, чтобы активнее отвечать на все твои ходы.

Поэтому логично будет перейти от этого пробного разговора к разговору о том, что ей представляется важным во взаимоотношениях. В целом это примерно то же, что мы делали раньше, но применительно к тому, что ей важно при взаимоотношениях с парнем.

Также можно легко договориться с девушкой с свидания, *используя все те* «волшебные», трансные слова, *которыми она описывала* свою «проблему/вызов в жизни». Когда она услышит предложения, сказанные ее собственными словами, то ей покажется, что это *она сама* говорит, и поэтому примет твои слова близко к сердцу и отнесется к тебе с пониманием. Можно использовать эти «волшебные» слова на протяжении всего общения с ней.

Кстати, чуть далее по тексту приводится пример «Письма к Незнакомке», которое я когда-то предлагал использовать для завязывания знакомства. Оно все пропитано методиками НЛП (хотя, если честно, я *уже* не нахожу его сейчас таким уж важным и интересным).

Но куда важнее, что это письмо часто оказывало побочный эффект – все эти туманные фразы приводили к тому, что девушка писала ответное письмо, где выкладывала все ее личные «ключики к сердцу», то есть важные для нее слова и формулировки, определяющие близкие и интимные отношения с молодым человеком. Когда дочитаешь до упомянутого «письма» – то поймешь, какую реакцию оно могло вызывать, и какие ответы иногда приходили.

Что ж, это иллюстрирует уже упомянутый принцип: «Что бы ни происходило, какие бы ты ответы ни получал – это все следует использовать себе на благо!»

Важно не то, что люди думают обо мне, а то, что я думаю о них.

Королева Виктория

Горин: Известно, что самые «хитовые» статьи публикуются в газетах под звонкими и бросающимися в глаза названиями типа «Москва остается без горячей воды» или «Разрешена продажа наркоты». Более того, работавшие в редакциях знают, что часто возникают споры автора с редактором, так как автор считает, что такие «завернутые» названия не отражают сути написанного. Но редактору все равно – ему надо завладеть вниманием читателя, и заставить взгляд читателя остановиться на статье, и убедить читателя начать изучение этой статьи. Есть даже специальный термин в английском языке: «eye-catcher» – то есть то, что останавливает взгляд.

Почему это так важно? Потому что, если взгляд остановится на заголовке, то есть хороший шанс, что статья будет прочитана. Если же название статьи внимания не привлечет, то до ее чтения снизойдет только самый занудный или въедливый читатель (либо тот, кому время девать некуда).

Так что начинать стоит с того, что может *остановить внимание*. И относится это не только к газетам. К общению с дамами это имеет столь же непосредственное отношение. Если вы смогли привлечь и удержать ее внимание, то у вас есть шанс. Иначе – нет.

Ниже перечислены некоторые наилучшие способы привлечь внимание женщины:

– Проявить чувство юмора.

– Заинтриговать женщину, возбудить ее любопытство.

– Поступить неожиданным или необычным образом в типичной ситуации, нарушить привычные шаблоны поведения (но не социальные нормы).

– Разыграть роль.

– Притвориться, что вы уже знаете ее.

– Удовлетворить ее чувство ее собственной уникальности и единственности.

В последующих главах вы найдете десятки примеров того, как можно использовать эти способы, чтобы заинтриговать или возбудить жгучее любопытство у понравившейся вам дамочки. Сейчас же я призываю вас покопаться в памяти и вспомнить случаи из собственного опыта, когда вам удавалось зацепить это самое капризное женское внимание.

Анализируя эти случаи, постарайтесь выделить в них самое существенное, самое главное; то есть, постарайтесь понять, что именно *вы сделали*, чтобы женщина выделила вас из общей безликой массы и проявила нескрываемый интерес к вашей неповторимой индивидуальности.

Глава 23.

Как притвориться, что ты – мужчина ее мечты

*В жизни нет ничего, чего нужно бояться —
есть лишь то, что нужно понять.*

Мария Склодовская-Кюри

OSV: Следующий шаг после того, как ты овладел ее вниманием: тебе следует в той или иной форме поприветствовать ее и представиться, назвать свое имя. Ты, естественно, достаточно сообразителен, чтобы суметь сделать это без моих подсказок.

Затем следует создать *раппорт*. Для тех, кто не знает, что такое раппорт (поскольку этот термин используется в области гипноза, а с этой областью ты мог ранее и не соприкоснуться), я приведу несколько определений:

1. Специфическое состояние готовности выполнять приказы, инструкции, внушения, которое возникает у гипнотика (тот, кого гипнотизируют) по отношению к гипнотизеру (тот, кто гипнотизирует).

2. Специфическое состояние подсознательного доверия, которое возникает у некой личности по отношению к другому, ранее незнакомому человеку, безо всяких на то логических (рациональных) оснований.

3. В самом общем виде – отношения полного согласия, доверия и понимания внутри малой группы (которая может состоять только из пары людей), или даже просто – гармоничные отношения.

Техники, которые используются для создания раппорта при знакомстве с женщинами, различаются в зависимости от типа знакомства. (При условии, что ты уже, конечно, научился правильно использовать тон голоса).

Горин; Вот для начала три достаточно разных, очень хитрых и очень мощных способа создать раппорт. Вам следует их использовать и тогда, когда наступил самый момент знакомства с женщиной, и тогда, когда вы уже пришли к ней на свидание. Все способы требуют некоторой предварительной тренировки, отработки навыка, но действуют замечательно.

Отражение

OSV: Работал когда-то в Соединенных Штатах Америки (а конкретно – в городе Феникс, штат Аризона) один известный и очень действенный гипнотизер по имени Милтон Эриксон.

Эриксон мог загипнотизировать любого, даже самого сопротивляющегося пациента или клиента. Что он делал для этого? Он искусно притворялся, что «думает, дышит, борется и живет» точно таким же способом, как любой его клиент. И рано или поздно клиент начинал верить этому. Вот тогда-то Эриксон и навязывал клиенту определенные мысли, а клиент их охотно принимал – так же охотно, как если бы они были собственными мыслями клиента!

Если рассматривать этот процесс подробнее, то на первых шагах общения Эриксон буквально становился зеркальным отражением своего клиента, и тем самым зарабатывал доверие к себе (никто же не будет спорить с собственным отражением!).

Но что приходится делать клиенту, если его отражение потихоньку и постепенно начинает делать что-то самостоятельно? В сущности, у клиента остается единственный выход – теперь он обязан соответствовать своему отражению, то есть, двигаться и думать так же, как это делает оно.

Это и было обычной последовательностью Эриксона при работе с пациентами: сначала стать отражением человека, чтобы затем повести его за собой! И эти два процесса (*отражение – ведение*) присутствовали во всех гипнотических сеансах как самого Милтона Эриксона, так и его многочисленных учеников и последователей.

Один из очень большого числа способов, которыми Эриксон пользовался, заключался в том, что он принимал ту же позу, в которой в данный момент предпочитал находиться пациент, и мягко, неочевидно, копировал его движения. Затем он синхронизировал свое дыхание с дыханием человека, которого гипнотизировал (то есть, дышал с той же частотой и глубиной

дыхания, которую использовал в данный конкретный период его пациент).

Отражая, как в зеркале, позу, движения и дыхание другого человека, ты производишь очень мощное воздействие на его подсознание. В известном смысле, его и твои основные, глубинные физиологические ритмы синхронизируются, и ты действительно становишься похожим на этого другого человека не только внешне, но и внутренне, в какой-то степени.

Эриксон сначала наблюдал за дыханием своего клиента, а затем начинал сам дышать точно в таком же ритме. Кроме того, он подстраивал темп своей речи к дыханию клиента: он произносил свои фразы (сравнительно длинные, но фраза могла также состоять всего из пары слов) *на выдохе клиента*.

Здесь вот что особенно интересно: если ты в течение двух-трех минут таким способом *отражаешь* чье-то дыхание, то затем твой партнер *меняет свое дыхание под тебя* — если ты начнешь дышать быстрее, то и он ускорит свое дыхание, а если ты замедлишь свое дыхание, он тоже будет дышать медленнее.

(Кстати, помнишь ли ты очень справедливое с научной точки зрения поэтическое определение, которое дал любви Владимир Высоцкий: "Нечаянно вдруг попадаешь в такт такого же неровного дыхания...")

С позой и движениями происходит то же самое: сначала ты отражаешь партнера по общению, а потом замечаешь, что он начинает подстраиваться под тебя!

Или Эриксон подстраивал под дыхание клиента какие-то жесты — например, постукивал себя рукой по груди в ритме дыхания клиента, а затем начинал замедлять ритм постукивания. И тогда дыхание клиента замедлялось вместе с ритмом постукивания!

Отражение действует потому, что подсознание человека постоянно воспринимает мельчайшие и многочисленные явления, которые сознание не улавливает и не оценивает (возможно, просто не успевает сделать это).

Все это справедливо не только для кабинета известного гипнотизера. В реальной жизни происходит то же самое — если ты отражаешь, как в зеркале, позу и дыхание женщины, или тон ее голоса, или темп ее речи, или даже какой-нибудь конкретный жест или движение, то на уровне осознания она этого не заметит.

* * *

(Если она все-таки осознает это — значит, ты действуешь слишком прямолинейно, создавая не *отражение* твоей партнерши, а *карикатуру*, шарж на нее. В этом случае она вполне может подумать, что либо ты — очень странный человек, либо ты издеваешься над ней и ее манерами).

* * *

Но если ты сделаешь все точно и тонко, то твоя партнерша будет осознавать только одно: по какой-то непонятной причине ей с тобой стало так приятно и комфортно, как будто вы знакомы уже лет сто и она влюблена в тебя ровно столько же. Более того — достаточно часто женщина будет с удивлением замечать, что ей самой хочется кое-что сделать для тебя, хотя на словах ты

ни о чем не просил.

(Если ты помнишь, за отражением следует явление обратного порядка – партнер начинает менять свое поведение, подстраиваясь теперь под тебя. В НЛП это называется *ведением*, и я думаю, что ты найдешь, в какую сторону нужно повести свою свежеприобретенную партнершу, которая теперь доверяет тебе, как самой себе).

Чтобы чувствовать себя уверенно в реальной жизни, заранее потренируйся замечать дыхание людей и дышать в такт с ними. Потренируйся двигать рукой в ритме дыхания собеседников; потренируйся произносить фразы так, чтобы попадать на выдох собеседника. А потом (во всех перечисленных случаях) меняй ритм – и замечай, что происходит с тобой и твоими собеседниками, когда ты это делаешь.

Присоединение к ценностям

OSV: У каждого из нас есть свои представления о мире и о населяющих его людях. В частности, любой из нас (и ты, мой читатель, в том числе) совершенно точно знает, что в этом мире и в этих людях *хорошо* и что *плохо*. Мы редко задумываемся (или совсем не задумываемся) о том, откуда в нас берутся эти нормы – мы просто верим им, и все...

И, как правило, каждый человек готов отстаивать истинность своих собственных представлений о мире, а некоторые особенно упорные товарищи даже готовы драться за то, чтобы их собственная правда, «правда для внутреннего употребления», стала «правдой для всех». И если в своей жизни мы вдруг встречаем такого собеседника, который изначально соглашается с тем, что коши *собственные* нормативы и ГОСТы для этого мира совершенно справедливы, и он сам вполне разделяет эти нормы (пусть только на словах), то мы готовы почти сразу же считать такого человека своим другом.

(Отсюда, кстати, следует вывод, который является одним из основных законов психологии, едва ли не самым главным: *каждый твой собеседник считает себя умнее тебя...*).

Понимаешь ли, точно так же и любая женщина имеет свои, весьма индивидуальные и очень запутанные представления о *мужчинах*, о себе самой и об окружающем мире. И ни один психолог, пусть он будет самым лучшим в мире, не сможет во всем этом до конца разобраться. Но, даже не будучи лучшим психологом, всегда можно создать у любой женщины *иллюзию* того, что именно ты глубоко понимаешь ее непонятую никем и неповторимую женскую душу. Как это сделать?

Нет ничего проще: *ты должен одобрять все то, что она считает своим* (принять это, согласиться с этим).

Материалом для принятия и одобрения может быть все, что угодно: ее внешность, ее жесты, ее одежда, ее восприятия, ее чувства, ее высказывания. Пойми, что все это является частью ее системы представлений, ее ценностей, *частью ее внутреннего мира!* И ни в коем случае не нужно разбираться, хорошо все это или плохо, и тем более не нужно высказывать вслух свою оценку. Задача значительно легче: *следует просто согласиться с этой женщиной.*

Тут, конечно, можно возразить мне в этом пункте: «Но что поделать, если я с ней не согласен, или если мне не нравится то, что она говорит, и то, как она себя ведет?» И я отвечу на это возражение так: я уже один раз показал, где находится область, в которой ты *просто обязан не соглашаться: если в ее высказываниях или в ее поведении проявляется неуважение к тебе*. А во всем остальном...

Вот о чем я хочу у тебя спросить: "Какова твоя истинная цель? Ты собираешься только *соблазнить* эту женщину – или же намерен *перевоспитать* ее?"

Если второе, то ты читаешь не ту книгу – срочно беги в магазин и купи труды Макаренко и

Сухомлинского. Если первое, то одобрение того, что *нравится ей*, есть самый прямой и короткий путь для вас обоих к ближайшей постели. И чем больше одобрения ты выскажешь ее взглядам, ее вкусам, ее внешности, ее поведению, тем скорее раздвинутся ее ножки!

Итак, я советую тебе внимательно слушать свою потенциальную партнершу и наблюдать за всеми ее реакциями на внешний мир, в общем и в деталях. И не упускай (по возможности) ни одного случая сообщить ей о своем одобрении, принятии и согласии.

Создание ощущений и чувств

Горин: Третий метод, который поможет вам обойти *любое* сознательное сопротивление, основан на том, что человек в принципе не способен сопротивляться тому, что он ощущает в *своем, собственном теле*.

Если, к примеру, ваш желудок посылает сигналы голода, то вы не можете это проигнорировать и не можете этому каким-либо способом сопротивляться: ведь то, что вы чувствуете в *своем* животе, это – *истинная правда*, это происходит *на самом деле*.

Происходящее в собственном теле практически всегда воспринимается как *реальность* (а как это еще можно воспринимать?), и, следовательно, невозможно сопротивляться тому, что происходит *на самом, деле*.

Вы понимаете, какое мощное оружие я вручаю вам? Объясняю для тех, кто не понял: если вы сумеете вызвать у какой-либо женщины некие *телесные ощущения*, то, хотя она и сможет возражать вам, но не сможет возразить *своему телу*. Если она почувствует что-то в *своем теле*, то для нее это будет *реальностью*. А если она почувствует сексуальное желание?..

"Но как же мы это сделаем?" – спросите вы. Я дам вам ответ – очень простой.

Речь!!! Да, да. Ваши слова, ваши высказывания заставят женщину хотеть вас так, что она будет готова выцарапать глаза и переломать ребра любому, кто попытается ей помешать. Не верите? И правильно делаете – *пока...*

Если я скажу слово «*кислый лимон*», то как вы поймете, о чем я сказал? Возникнут ли у вас сомнения в том, что вы знаете, что такое «*кислый лимон*»? И, кстати, не показалось ли вам, что для ответа на мои вопросы вы должны были хотя бы ненадолго *вспомнить и ощутить вкус кислого*? Даже если вы ничего не говорили вслух, это ощущение *возникло* в вашем теле.

Так вот, общая закономерность состоит в том, что если говорить человеку слова, которые описывают (или означают) элементарные *ощущения*, то эти ощущения будут возникать независимо от сознания.

Это явление давно известно, и во все времена оно использовалось гипнотизерами, соблазнителями, ораторами, политиками, провокаторами, мошенниками и авантюристами. Что, в сущности, делали и продолжают делать все эти искусные манипуляторы человеческим сознанием? Они (в своих целях) вызывают у людей нужные *им* состояния – как раз посредством словесного описания простых ощущений (являющихся частью тех более сложных переживаний, которые и нужно было вызвать).

В итоге, если вы научитесь описывать словами эротические ощущения, переживание влюбленности, состояние особой связи между мужчиной и женщиной, то:

сексуальные переживания будут возникать у слушающих вас женщин независимо от их сознания!

В последующих главах вы найдете множество примеров вызывания различных состояний, но сейчас вам нужно будет существенно обогатить свой словарный запас. Дело в том, что у мужчин есть общая трудность – они плохо умеют описывать словами свои переживания и

чувства, если надо произнести больше одного слова подряд (у женщин такой проблемы нет). Поэтому вам предлагается сделать следующее упражнение.

* * *

– Выпишите на листок бумаги все известные вам слова, которые описывают различные переживания, ощущения, состояния, и составьте несколько предложений, используя эти слова.

– Затем произнесите полученные фразы вслух (то, что вы умеете думать словами, еще не означает, что вы будете свободно произносить эти слова).

– Затем поимпровизируйте: возьмите для описания одно слово, обозначающее какое-то чувство («влечение», «привязанность» и т. п.), и хотя бы в течение минуты вслух расскажите, что это слово, это понятие означает для вас. (Если вы сделали паузу больше пяти секунд, либо начали употреблять слова-паразиты – «это», «значит», «типа» и т. п. – сделайте упражнение заново).

* * *

Ваше умение непринужденно и легко описывать словами приятные эротические переживания (например, ощущения от ласковых прикосновении, прерывистое дыхание при возбуждении, переливающееся ощущение тепла в теле и прочее) уже в недалеком будущем заставит многих женщин широко раздвинуть ноги, чтобы господин и повелитель, мужчина, мог войти, насладиться сам и доставить удовольствие им...

Итак, чтобы вызвать у женщины стремление отдаться вам, ее сначала нужно привести в *подходящее для этого состояние*. Это неизбежно произойдет, если вы будете описывать ей такое состояние словами.

Часть V.

К делу!

*Товарищ! Верь – придут они,
Твои критические дни!*

Фольклор

Глава 24.

Как назначить свидание

А сколько раз мне изменяла Родина?

Михаил Векслер

OSV: Ну что же, предположим, тебе удалось привлечь внимание более чем приемлемой девушки. Что делать дальше?

В принципе, здесь есть два стиля поведения. Один стиль: получить номер телефона, подождать несколько дней или неделю, затем позвонить и пригласить девушку на свидание.

Другой стиль: затащить девушку на интимную встречу немедленно, и чем скорее, тем лучше. То есть, если тебе не удастся пригласить ее на свидание уже сегодня вечером, то тут же на месте договаривайся о свидании в другое время – но чтобы наверняка!

Исходя из богатого жизненного мужского опыта, можно сделать вывод, что *работают оба метода*, просто каждый из них обладает своими преимуществами и своими недостатками. Чуть более предпочтителен метод назначения свидания сразу, на месте, и вот почему.

Практически любая из множества девушек, которые ничего на сегодня заранее не планировали, согласится пойти с тобой куда-то сегодня же вечером, если, конечно, ты сделал ей достаточно интересное и волнующее предложение.

Плюс ко всему, для женщины всегда есть что-то очень волнующее и романтическое в том, чтобы импульсивно пойти куда-то с таинственным (но, похоже, безопасным) незнакомцем, с которым она только что повстречалась. Такая импульсивность создает особого рода атмосферу – "обычно я этого не делаю, но *сейчас* возможно все" – которая очень помогает переключить женщину на правильный (с нашей точки зрения) диапазон и заставить ее *хотеть* делать то, чего она обычно не делает.

Если же, следуя первому стилю, ты добудешь номер домашнего телефона потенциальной сексуальной партнерши и через несколько дней позвонишь ей, то разговаривать с тобой будет уже гораздо менее заинтересованная особа, которая (не исключено) не собирается включать тебя в свое расписание. Существенный недостаток этого подхода состоит в том, что в его рамках в значительной степени теряются первоначальное волнение и романтичность, которые возникают при первой встрече с незнакомцем.

Хотелось бы уделить особое внимание такому важному фактору, как *романтика*. На романтику (очевидно, в силу своей природы) клюет в среднем 101% женщин, независимо от возраста.

В общем, как поется в одной песенке, «думайте сами, решайте сами». Сам по себе ни один

из подходов ни хорош, ни плох. Но если тебе нравятся приключения (или если гормоны настолько подогрели твою кровь, что тебе захотелось серьезного продолжения сразу после знакомства) – то используй второй вариант.

Если же ты в принципе предпочитаешь более спокойную и размеренную «позиционную игру», которая требует качественного предварительного расчета; или если в момент знакомства у тебя не было лишнего времени – двигайся по «телефонному маршруту».

В любом случае, следующие фрагменты предложат тебе техники для победы.

«Ближе-дальше»

Вообще-то, это – любимая технология женщин, и они с успехом применяют ее против мужчин. Тем интереснее будет обратить ее против женщины, ибо в этом направлении технология работает ничуть не хуже.

Технология проста почти до гениальности. Используется она на стадии «позиционной игры» – теми, кто именно такие игры во взаимоотношениях и предпочитает. Твоя игра имеет целью резко повысить заинтересованность женщины в тебе, как возможном сексуальном партнере. И, наконец, состоит она из своеобразного «раскачивания» эмоций дамы. Надеюсь, ты получишь удовольствие от всего процесса!

Выполняется эта техника элементарно. На той стадии развития отношений, когда ты встречаешься с ней сравнительно регулярно, но вы еще ни разу почему-то не переспали, ты начинаешь вести себя довольно странно, а именно: контрастно чередуешь свое отношение к даме – от одного полюса к другому, прямо противоположному.

То есть вчера, к примеру, ты был – сама любезность: все время смотрел даме в глаза, держал ее за руку, предугадывал ее желания и даже мысли, громко смеялся ее шуткам, внимательно выслушивал ее серьезные рассуждения, охотно и много разговаривал сам.

Но при завтрашней встрече ты неожиданно изменяешься, ты теперь – сама холодность: отчужденное молчание, никакого внимания ее шуткам, в ответ на серьезные рассуждения – гримаса, как от зубной боли. Ты явно избегаешь прикасаться к руке дамы, не даришь никаких «поцелуйчиков в щечку» на прощание; И вообще – прощаешься с ней с явным и видимым чувством облегчения.

Но при следующей встрече ты снова – сама любезность! *И никаких объяснений* этому ты не даешь, ограничиваясь разве что хмыканьем и прочими междометиями!

В результате дама не знает, что и подумать... Даже если ты открыто заявишь, что дело здесь не в ней, а в тебе (что будет абсолютной правдой), то дама все равно посчитает, что дело как раз в ней. Загадочность твоего поведения до предела воспалит ее воображение и возмущенный разум.

«Что случилось?» – этот вопрос постоянно будет преследовать ее. «Что происходит? Что я такого сделала или сказала, почему он так резко изменил свое отношение ко мне?» – женщина будет мучительно искать ответ на эту загадку. Пусть помучается! За свою жизнь ты наверняка получил столько мелких пакостей от женщин, что теперь любая и каждая из них – твой должник навеки.

В итоге она решит, что либо *ты* сейчас по какой-то причине сильно страдаешь (и с ее стороны будет крайне уместно предложить утешение), либо *с ней* происходит нечто настолько непонятное, нечто такое, что даже мужчина, который хорошо к ней относится, проявляет склонность периодически избегать ее (неужели есть какая-то причина, по которой скоро так поведут себя все окружающие ее люди?).

Финал, как обычно, предсказуем почти на сто процентов: женщина сама предложит тебе

себя, лишь бы не мучаться больше в догадках. Она решит, что в постели с ней ты расслабишься, и наконец-то расскажешь, что происходит...

Понятно, что ты ничего ей не рассказываешь, сохранив игровое преимущество и пользуясь им столько времени, сколько тебе того захочется!

* * *

У этой техники есть вариант: ты встречаешься с девушкой ежедневно, стараясь максимально развлечь ее, заполняя чем-то все ее свободное время. Так продолжается неделю, затем ты внезапно исчезаешь. Никто не знает, где ты. Но через неделю ты – о, радость! – снова появляешься и безо всяких объяснений увозишь девушку отдохнуть на дачу к друзьям.

Из друзей на даче будешь только ты (или будут еще одна-две пары, но у каждой заготовлена своя комната). Позаботься заранее о хорошем вине, легкой закуске, свечах для ужина (о презервативах я даже и не говорю).

Сочини также *максимально романтический* сценарий вечера и реализуй его: с песнями под гитару, романтическими мелодиями магнитофона и т. п.; отсутствие внешних помех обязательно.

Ошеломленная изобилием свалившейся на нее заботы, твоя дама будет в этот вечер просто пластилиновой в твоих нежных, но таких проворных руках!

* * *

Важное напоминание от OSV: метод эффективен, *только* если твоя партнерша уже хоть чуть-чуть заинтересовалась тобой, если ей будет жаль тебя терять. Частой ошибкой является применение метода «ближе-дальше» в случае, когда ей на тебя наплевать. Сколько я ни напоминал об этом – но все равно находятся желающие его попробовать на абсолютно безразлично относящейся к ним девушке.

Я это воспринимаю именно как нежелание понять истинной сути метода. Ведь речь именно о том, чтобы ты *интересовал* ее хоть сколько-то, а уж потом можно и поиграть с этим чувством, и распалить его до желания отдать тебе все. Иначе не работает.

Как взять номер телефона

Зуммер... зуммер... зуммер... зуммер...

1) Абонента дома нет,

2) Абонент, возможно, умер

3) Или замер абонент.

Михаил Векслер

Горин: Если вы когда-нибудь просили у незнакомой пока женщины дать вам номер ее домашнего телефона, то вы, вероятно, заметили один интересный феномен. В случае отказа очень немногие прямо говорят «нет». Вместо этого они говорят все, что угодно, кроме «да».

Интересно, а вдруг вы – как раз то исключение из правила, кому ни разу в жизни не приходилось слышать такого рода ответы:

– *"Извините, но у меня нет телефона"*

– *"Лучше вы дайте ваш телефон, я вам сама позвоню".*

– *"Конечно. 123-45-67".*

Понимайте это так: если вы сразу не получили от женщины положительную реакцию, когда попросили ее номер телефона, то у вас будут проблемы. Отдать номер домашнего телефона – для женщины это означает позволить кому-то сделать существенный шаг по вторжению в ее личную жизнь; и она обычно постарается не дать вам такой возможности, если только *хоть сколько-нибудь* не заинтересовалась вами.

OSV: Правильно. Просто женщине обычно трудно напрямую отказывать – это требует твердости и силы воли. Гораздо проще назвать левый телефончик или сказать, что его нет.

Горин: Как же тогда лучше всего просить ее дать номер телефона? Многие практические психологи советуют быть настолько прямолинейным, насколько позволяет ситуация.

– *"Я хотел бы еще раз встретиться с вами. Вы позволите узнать, куда я могу вам позвонить?"*

– Это звучит честно и работает прекрасно.

Есть варианты. Например, такой:

– *"Скажите только, где и когда я смогу еще раз увидеть вашу улыбку! Скажите только это – или хотя бы ваш номер телефона"*

Достаточно изобретателен также подход, в котором сбивается обычный сценарий поведения, и, будучи слегка запутанной, женщина что-то говорит автоматически, еще не осознав, что именно у нее спросили. Ваша фраза может звучать примерно так:

– *"Девушка, я свой телефон забыл – можно, я ваш запишу?"*

OSV: Есть еще один метод – подойти к девушке и с озабоченным видом сказать:

– *"Извините, а у вас есть аспирин? (Нет!) А анальгин? (Нет!) А телефон?"* Иногда работало.

Но я часто делаю проще, так как такие ходы мысли в зависимости от ее чувства юмора могут остаться непонятыми. Я обычно стараюсь разговориться и завести разговор о том, что нас объединяет (собачка, CD группы, предстоящий пикник за городом), а потом уже весьма логичным является спросить номер для «экстренной связи по данному вопросу». И вообще надо помнить, что слова – не самое важное. Куда важнее – как ты их говоришь.

Далее... Если она сообщила тебе свой номер телефона, то исчезай как можно быстрее. Больше нет нужды находиться возле нее, ведь ты уже завершил сделку. Пусть теперь она думает о тебе, а ты исчезай, пока не сделал или не сказал чего-то, что заставило бы ее передумать.

* * *

OSV: Теперь такой вопрос – сколько нужно выждать перед тем, как первый раз позвонить?

Это зависит от многих факторов. Если ты в ходе первого знакомства почувствовал, что

интерес женщины к тебе достаточно высок, то вполне безопасно будет подождать дня три-четыре. Она будет гадать, что случилось, почему ты еще не позвонил и позвонишь ли вообще; ей будет казаться, что она тебя не заинтересовала собой, и, значит, ты станешь более ценным и привлекательным в ее глазах.

Если же ты почувствовал, что данная женщина не так уж сильно в тебе заинтересована, то подожди максимум два дня, и после этого звони. Все равно терять нечего.

Особенно долго говорить по телефону не стоит – надо представиться, напомнить хорошие и забавные/веселые моменты вашей встречи (если таковые были), отвесить пару искренних комплиментов и договориться о новой встрече. При этом собери все свое очарование и юмор. Говори с ней таким тоном голоса, каким ты обычно разговариваешь с добрым старым другом, с которым тебе легко и хорошо. Перед разговором включи свой «якорь уверенности».

Ключевой момент – договориться с ней о *конкретной встрече*. Глупо задавать общие вопросы типа «Встретимся ли мы на этой неделе?» или «Когда у тебя будет свободный вечер?». Потому что на такие неконкретные вопросы будут неконкретные ответы. Просто предложи место и время. (И не вздумай спрашивать, куда она хочет – нормальная девушка сама этого не знает, а хабалка потянет тебя в ресторан, где каждое блюдо по \$100!)

Если она соглашается – то все замечательно. Если она вправду не может встретиться с тобой в указанный день, то она сама предложит другой вариант: «Нет, давай в пятницу после работы в 19:00». Это тоже нормально.

А если она сразу не соглашается и не предлагает свой вариант – то держи ухо востро. Если услышишь: «Ну, я не знаю, как со временем, позвони послезавтра»; или: «Ой, извини, я не могу» – то это лишь значит, что она не горит желанием с тобой встречаться.

Тогда просто спроси ее, чтобы она сама назначила нормальное для нее время. И если начнутся опять увертки – то скажи коронную фразу:

«Знаешь, мне кажется, что ты ведешь себя со мной нечестно. Если ты не хочешь со мной видаться – то могла бы об этом честно сказать. Я, со своей стороны, тоже честно скажу, если вдруг по каким-либо причинам не захочу встречаться с тобой. Так что давай вести себя, как взрослые люди. Или ты назначаешь встречу, где мы можем побольше пообщаться и посмотрим, подходим ли мы друг другу ... или же честно скажи, чтобы я не терял зря время».

После чего или оставь ей свой телефон со словами: «Позвони, когда решишь со мной встретиться»... или закончи разговор, и перезвони еще раз через несколько дней, и поговори в том же тоне. Если она продолжает играть в те же игры – то спокойно и уверенно попрощайся с ней и скажи, что ты не любишь людей, которые не могут нормально, ясно и четко объяснить свою точку зрения. После чего вешай трубку.

Если же договорился о свидании – то тоже немедленно клади трубку! Потому что ты своего добился, и теперь время до встречи с ней оставаться как можно более таинственным и непонятным. (Да-да! Именно от такой тайны и прямоты часто воспаляются чувства!) А пообщаться сможете на своем свидании, а еще лучше – в постели.

Глава 25.

Назначаем свидание сразу

Увы, Мария... то есть, аве!

Михаил Векслер

Горин: Мы уже упоминали об особенностях назначения свидания сразу. Главным требованием является, чтобы девушка обладала достаточным временем и возможностями, чтобы прямо сейчас с вами отправиться на встречу. Поэтому метод чаще применяется в выходные дни, после работы. И особенно – во время отпуска на курорте.

Вот ключевой момент этого метода: *принцип постепенности*. Тут дело в том, что любому человеку проще предпринять любое незначительное действие, логичное и ни к чему не обязывающее, нежели сразу броситься совершать кучу безумных поступков. Поэтому: – Попробуйте увести девушку, с которой вам довелось познакомиться, в другое место. (Не надо уводить далеко – куда-нибудь поблизости. В кафе за углом, чтобы выпить стакан сока, или просто на скамейку в ближайшем сквере. У вас должна быть возможность сидеть и использовать гипнотические техники по изменению состояния, с которыми вы познакомитесь в последующих главах). – Что бы вы ни делали с ней все это время, не приглашайте ее сразу к себе домой – и вообще, не делайте ничего, что могло бы ее напугать. (Постарайтесь, чтобы ваше приглашение выглядело так, словно вы собираетесь провести вместе с ней минут пятнадцать в каком-нибудь общественном месте. С техниками, знакомство с которыми ожидает вас в ближайших главах, пятнадцати минут вполне достаточно, чтобы получить ее согласие на дальнейшее). Используйте тактику постепенных плавных переходов и постепенных уступок (со стороны девушки, разумеется).

Кстати, это все является отличным сценарием для любого свидания, не только для свидания "сразу, на месте".

Глава 26.

Как провести свидание

*Не будь так скромн —
ты еще не настолько велик.*

Голда Меир

Горин: Последующие несколько разделов и глав посвящены стратегиям быстреего укладывания дамы на спину на первом же свидании.

Однако, если вам требуется нечто большее, чем только быстрый и горячий секс; если вы хотели бы установить более глубокие отношения с дамой, то рекомендуется *не пользоваться этими техниками*.

* * *

Эти вещи работают. Работают настолько хорошо, что иногда это пугает. Успокаивает только понимание того, что по мере того, как вы будете становиться все более эффективным и действенным в отношениях с женщинами, у вас исчезнет желание злоупотреблять своей силой. Успех неизбежно сделает вас чуточку снисходительным к бедным беззащитным созданиям.

То, что вы прочтаете далее, позволит вам вызывать очень сильные чувства волнения и трепета практически у любой женщины, с которой вам доведется провести некоторое время. И

здесь вы не обязаны полагаться на «удачу», на «вдохновение» или на «гормоны».

Вы узнаете, как за десять минут практически у любой женщины, которую вы захотели, можно вызвать состояние сексуального влечения к вам. Вместо бесплодных свиданий, заканчивающихся поцелуем в щечку, вы можете получить от женщины столько, сколько захотите, независимо от того, как она к вам относилась до того, как вы начали применять к ней эти техники.

Скрытый гипноз и структура соблазнения

Этот метод работает потому, что обходит всякое *сознательное сопротивление женщины тому, чтобы лечь в постель с вами.*

При этом не имеет значения, на чем основано ее сознательное сопротивление.

Может быть, вы – мужчина не ее типа, и она *думает*, что ей нужен мужчина только определенного вида, чтобы возбудить ее.

Может быть, она хочет вас, но боится сойти за дешевку, если слишком быстро согласится переспать с вами.

Может быть, совсем недавно она сильно страдала из-за отношений с каким-то мужчиной, и не хочет вновь попадать в неприятную ситуацию...

Для вас уже не имеет значения, почему она сопротивляется, ибо с настоящего момента вы сможете обойти любые возражения ее *сознания* и обратиться прямо к *подсознанию*. Звучит не особенно внятно, но прочтите хотя бы еще несколько страниц...

Техника №1:

Перекрытие Реальностей

Позвольте мне поделиться с вами историей об одном моем приятеле.

Он как-то рассказывал мне о том, что происходило с ним каждый раз, когда он читал мою книгу. И по мере того, как он читал, он начинал осознавать некоторые явления...

В процессе чтения он мог внезапно осознать своеобразие формы и черноты букв... И когда он осознавал это, он осознавал также, как велик контраст между черными буквами и белой бумагой...

Потом он мог внезапно осознать то, что белый бумажный лист – очень гладкий на ощупь... И когда он осознавал это, он начинал чувствовать, как поднимается и опускается его грудь во время дыхания... и как при каждом вдохе и выдохе его голова совершает легкие кивательные движения...

Он начинал чувствовать, как его веки слегка тяжелеют, и как глазам хочется закрыться...

Что происходило, когда вы читали предыдущий абзац? Хотя я и не стоял у вас за плечом, когда вы его читали, но могу поспорить, что вы делали то, о чем я рассказывал. Вы замечали черные буквы, их форму; замечали белизну и гладкость бумаги. Вы обратили внимание на свое дыхание и движения тела во время дыхания, и ваши глаза начали закрываться.

Суть происходящего вот в чем: единственный способ для любого человека *понять* то, что он слышит, или о чем читает – это, в некоторой степени, *пережить всю поступившую информацию внутри себя.*

Естественно, что такое переживание происходит *самопроизвольно* и без всякого сознательного сопротивления: вы переживаете то, что я хочу, чтобы вы переживали, потому что вы просто вынуждены так поступать – для того, чтобы мои слова имели для вас смысл.

Но обратите внимание еще на один *стратегически важный* момент: *никто не предлагал вам обращать внимание на все эти вещи, не предупреждал вас о необходимости что-то сделать, не давал вам никаких прямых указаний на это.*

Если бы кто-то так поступил, то у вас немедленно возникло бы сопротивление.

Все было сделано по-иному – указания были включены в некую историю. Я рассказал вам о переживаниях, *которые были у кого-то другого*, но единственным для вас способом понять, о каких переживаниях я говорю, было: *самому испытать эти переживания.*

Это же самую технику вы можете использовать, чтобы вызвать у женщины измененное состояние сознания и заставить ее чувствовать и делать приблизительно то, что вы хотите. Вы можете начать рассказывать историю о ком-нибудь, и в этой истории вы будете описывать состояния и переживания, которые вы хотели бы, чтобы испытывала *она.*

Вы смешиваете две реальности: ту, в которой женщина находится рядом с вами, и ту, которую вы создаете своим рассказом-описанием. И тогда ваша слушательница очень скоро перестает различать, какая из реальностей создана вами, а какая происходит на самом деле. А тому, что происходит «на самом деле», как уже говорилось, сопротивляться невозможно!

Звучит слишком просто и хорошо, чтобы быть правдой, но *это действует!* И чем больше вы будете в этом практиковаться, тем более четкие результаты вы будете получать.

* * *

Я приведу небольшой пример на эту тему, чтобы вы могли точно понять, как надо использовать эту технику, чтобы обойти сопротивление вашей партнерши. В дальнейшем можете отрабатывать свое поведение, руководствуясь нижеописанным образцом, предварительно настроив себя так, как будто вы всего лишь выполняете упражнение. Это позволит вам вести себя более раскованно и существенно снизит страх неудачи.

(Может быть, вы заранее отрепетируете свои монологи тогда, когда окажетесь дома в полном одиночестве. Вам очень сильно понадобится свобода и автоматизм речи: хотя на выполнение этой техники требуется около пяти минут, нельзя, чтобы в процессе ее реального исполнения вас прерывали).

Итак, вы находитесь рядом с партнершей. После обычного, ничего не значащего светского разговора, вы приступаете:

Вы: «Кстати, я не рассказывал тебе о моем друге Мише?»

Она: «Нет. А чем он знаменит?»

Вы: «Да так, просто интересно. Я помню, как однажды Миша рассказал мне одну историю.

Понимаешь, у него была подруга. И эта подруга заметила кое-что необычное, когда она слушала, как кто-нибудь что-нибудь говорит.

Ну, например, она могла осознавать не слова, а звуки голоса... и когда она слышала звуки голоса, она начинала отчетливо слышать другие звуки и разговоры 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 она слышит всю глубину и оттенки голоса... и начинает осознавать... все это... и ощущение руки, которой она опирается на стол... и очертания лица человека, которого она слушает...

И ее внимание вдруг сужается... и она видит только какую-нибудь черту его лица... ту часть лица, за которую зацепилось ее внимание... и она все больше и больше фокусируется на этой части лица... 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... (протяните руку и тыльной стороной ладони мягко прикоснитесь к ее лицу), и когда она ощущает это прикосновение... ее глаза закрываются от удовольствия... ее дыхание становится медленным и глубоким... ее сердце бьется в такт с его голосом... сердце начинает излучать тепло... которое распространяется по всей груди... потом ниже...

И тепло заполняет ее живот... и опускается еще ниже... между ног...

И она чувствует, как внизу живота становится тепло и влажно... она чувствует пульсацию внизу живота... приятную пульсацию...

И пустота наполняется приятным теплом... ощущения внизу живота становятся сильнее... и она все это чувствует... волнующие прикосновения к своим бедрам (куда надо прикоснуться?)... его волнующие прикосновения внизу живота... она понимает, что должна полностью открыться этому человеку... отдать себя ему... тогда, когда он захочет ее..."

Можно гарантировать: это приведет к тому, что вы переспите с ней... если она не изнасилует вас сразу, прямо здесь. Потом, вечером или ночью, повторите те же прикосновения к ее лицу и бедрам, которые вы делали, когда рассказывали историю.

В терминах гипноза и НЛП такие прикосновения называются *якорем*. В основном это понятие означает, что когда человек испытывает какое-то сильное, значимое, эмоционально насыщенное переживание, то все, что происходит в момент этого переживания (любые случайные и незначительные события), ассоциируется и связывается с этим переживанием; и позже какой-то один случайный элемент ситуации, в которой было переживание, сможет вызвать все переживание целиком. Впрочем, обо все этом мы уже говорили и это только лишь «повторение – мать учения».

Вы сами должны решить, в какой момент начать использовать этот подход. Его можно начать в ресторане, а можно подождать до момента, когда женщина окажется у вас дома. Это *зависит в основном от того*, насколько дерзким вы собираетесь быть.

Техника №2:

Якорь

Выше уже не раз упоминалось о якорях, а сейчас – еще один способ того, как можно использовать якорение, чтобы переспать с женщиной на первом же свидании.

Попросите даму вспомнить о самом интересном, волнующем и радостном переживании за последнее время.

Когда будете произносить слово «интересном», понизьте голос и придайте ему эротическую окраску (если вы забыли, как это делается, перечитайте главу «Гипнотическая речь»). В девяти случаях из десяти женщина вспомнит эротические переживания.

Если ваша дама спросит, зачем вам это нужно, скажите, что хотите предложить ей одну увлекательную игру, для которой требуются хорошее воображение и специфическая женская память на чувства.

Когда она будет вспоминать, попросите ее на минутку закрыть глаза. Затем попросите ее вспомнить то, что она видела, что она слышала, что она чувствовала в своем теле. По мере того,

как она будет вспоминать, наблюдайте за изменениями в ее лице, дыхании, позе. Лицо, скорее всего, слегка порозовеет; дыхание может стать более частым и поверхностным или, наоборот, более редким и глубоким, нижняя губа слегка увеличится в размере и опустится; тело расслабится. В этот момент ваша женщина будет заново переживать в себе все те приятные эротические чувства, которые у нее были, когда она в реальности была в той эротической ситуации.

Пока она это делает, попросите ее в тот момент, когда ее воспоминания и ощущения или чувства достигнут вершины, поднять палец. Когда она поднимет палец, протяните свою руку, слегка сожмите ее запястье и одновременно с этим произнесите: «Хорошо». Постарайтесь проделать это дважды.

Потом попросите ее ни о чем не думать, просто расслабиться и посидеть с закрытыми глазами. Протяните руку, слегка сожмите ее запястье (точно так же, как вы это делали в первый раз – прикоснитесь в том же месте и с той же интенсивностью) и скажите: «Хорошо». Если вы все сделали правильно, то у женщины появятся те же самые эротические переживания (а вы сможете пронаблюдать те же самые внешние проявления этих переживаний), которые она испытывала в момент, когда вы сжали ее запястье в первый раз.

Сейчас подразните ее этим. Вернитесь к обычному разговору, а затем, через пару минут, сожмите ее запястье, вновь включив якорь. Смотрите ей прямо в глаза, улыбайтесь при этом, но не отпускайте ее запястья. Держите ее руку до тех пор, пока вы сочтете это нужным.

Теперь у вас есть оружие, которое вы можете использовать в любое время в оставшейся части вечера.

Через некоторое время, когда вы будете с ней наедине дома, опять немного подразните ее. Без долгих вступлений посмотрите на нее и понимающе улыбнитесь. Если она попросит объяснить ваше поведение, просто слегка сожмите ее запястье и скажите: «Хорошо».

И когда она начнет вновь испытывать эротическое состояние, одной рукой держите ее запястье, а ваша вторая рука и губы сами найдут, к чему прикоснуться и что сжать.

Попрактикуйтесь в постановке якоря. Это требует практики – не надо себя обманывать. Но эта штука действует великолепно!

Что особенно хорошо в этой и в предыдущей технике, так это то, что для осуществления всех нужных действий не надо договариваться о формальном свидании. Вы можете пригласить девицу, с которой только что познакомились, на невинную чашку кофе, и через пятнадцать минут она будет готова к половому акту с вами. Зачем же тратить время?

Техника №3:

Пик переживания

Эта техника дает вам полную свободу в вызывании нужного состояния.

Со стороны все выглядит вполне невинно: после обычной светской беседы вы начинаете интересоваться переживаниями, чувствами, воспоминаниями вашей дамы.

Вы начинаете свою атаку мягко и элегантно, задав женщине невинный вопрос: "У тебя когда-нибудь бывало..." — а дальше продолжаете тему в зависимости от того направления, в котором, как вы чувствуете, ее необходимо продвинуть.

Вы можете начать говорить о пляже, о первом поцелуе, о том, как захватывает дух, когда качаешься на качелях, о приятных ощущениях во время отдыха, о волнении при встрече с неизведанным, и т. д., и т. п. Перед вами открыты любые возможности для творческих находок. Например, вы можете попросить ее вспомнить

что-нибудь из ее переживаний на пляже.

Вы: *"У тебя когда-нибудь бывало так, что ты закрываешь глаза и переносишься куда-то, где ты очень хотела бы оказаться... Например, холодным зимним вечером так приятно мысленно оказаться на теплом летнем пляже..."*

Ты можешь слышать звуки накатывающихся волн, стук перекачивающихся под волнами камней... хруст песка под ногами...

И когда ты слышишь плеск волн... ты начинаешь видеть волны, как они накатываются на песчаный берег... видишь освещенную солнцем морскую поверхность... простирающуюся до горизонта... белые барашки пены на волнах... ты ощущаешь прикосновение солнечных лучей к своему лицу... брызги воды приятно охлаждают тело...

Ты ощущаешь, как движется грудь во время дыхания... и во всем теле разливается приятное тепло и удовольствие... и ты чувствуешь себя полностью расслабленной и свободной...

(Здесь начинается момент, когда вы можете давать прямые указания по поводу дальнейшего поведения женщины. Она уже загипнотизирована, потому что, когда вы перенесли ее в другую реальность, она погрузилась в свои ощущения, которые стали для нее той самой настоящей реальностью, которой она не может сопротивляться).

...Ощущаешь, как приятная расслабленность и тепло разливаются по всему телу... с каждым вдохом... с каждым движением груди... становится приятней и приятней... так хорошо... И прикосновения солнечных лучей, словно мягкие теплые руки... массируют тело..."

С этого места продолжайте вести ее тем же манером, как и в первой технике.

Важный финал

OSV: Я хочу подчеркнуть еще раз важнейшее правило, которое должно просто стать твоей частью. Надо, чтобы ты жил, засыпал и просыпался, ощущая это правило в себе:

Мне не надо оправдывать свои мужские желания!

Горин: Это правило важно для любого аспекта взаимодействия с женщиной, но наиболее важно тогда, когда вы делаете свой первый серьезный подход к ней.

Если вы не собираетесь использовать гипнотические техники, описанные в этой главе, тогда я вам предлагаю использовать нижеследующие методы.

Метод №1:

Возьмите свое

Что делает обычный среднестатистический, сентиментально-романтический мужчина, когда женщина приглашает его к себе домой на чашечку кофе?

Пока готовится кофе, он заводит простенький разговор, и все время при этом потеет и нервничает, выбирая момент, когда сделать первый ход (по направлению к женщине, конечно). Потом, когда она уже налила кофе обоим, он нервно отхлебывает, обжигаясь кофе и мучаясь сомнениями: уже наступило время что-нибудь предпринять – или, может, еще немного подождать?

И если они пьют кофе, сидя на диване, он никак не распознает: настал ли тот момент, когда можно придвинуться поближе?

Допустим, он решился – тогда он придвигается немного ближе к женщине и *извиняющимся* движением кладет руку ей на плечо, а затем пальцами медленно перебирает ее волосы, ожидая

от нее какого-то разрешающего дальнейшие действия знака.

Первое правило выкидывает всю эту бессмыслицу на помойку. Вот как оно действует.

Она пригласила вас на кофе. Вы позволяете ей ускользнуть только на период, пока готовится кофе, и это будут ее последние безопасные минуты в вашем присутствии.

Кофе готов, она наливает себе и вам. После того, как она сделает первый глоток, замолчите! Внезапно прекратите говорить, пристально глядя ей в глаза с выражением легчайшего намека на улыбку на вашем лице.

В этой точке она, естественно, заволнуется и начнет спрашивать, что случилось. *И тогда вы очень спокойно, м-е-д-л-е-н-н-о и осознанно* ставите на стол свою чашку, протягиваете руку, берете ее чашку из ее рук и тоже ставите на стол. Секунду вы смотрите на нее, потом нежно охватываете ладонями ее лицо и страстно целуете.

Такой способ действий передает женщине *мощное* сообщение о том, к какой породе вы принадлежите, как мужчина. Если выразить этот способ поведения словами, то это звучало бы так: "Давай пропустим все это... *Я хочу тебя здесь и сейчас, и не собираюсь за это оправдываться*".

Это негипнотический метод, хотя совсем негипнотическим его назвать нельзя, поскольку женщины, похоже, впадают в транс от медленных, осознанных, но неожиданных действий, которые вы совершаете.

Ключ к действенности метода: *не говорить ничего!* Если вы будете говорить, то все разрушите!

Все ваши движения должны быть очень медленными, спокойными и осознанными... И, Боже вас упаси – никакой суеты, никакой противной спешки или торопливости, как будто вы опасаетесь, что она может остановить вас.

Метод №2: Дразнилка

В этом методе вы ведете себя так, словно абсолютно точно знаете, что эта вот девушка отчаянно хочет переспать с вами, и вы решили шутки ради сдерживать ее до последней возможности. И тогда вы весь вечер развлекаетесь тем, что поддразниваете ее.

При этом подходе вы в процессе разговора наклоняетесь к ней так, будто собираетесь поцеловать ее – затем *отодвигаетесь!* Встаете, наливаете себе выпивку или направляетесь в ванную.

Когда вы играете с женщиной таким способом, она не знает, о чем думать. Она находится в постоянной растерянности, а это – очень хорошее состояние ума. И раз *уж ваша* дама оказалась в таком состоянии, то она будет гораздо более податливой для внешних внушений или воздействий, и менее вероятно то, что она будет сопротивляться этим воздействиям.

Отличная тактика заключается в том, чтобы подождать, когда она скажет что-нибудь забавное, затем протянуть руку и погладить по лицу *тыльной* стороной ладони. Потом сказать что-нибудь вроде: «Ты такая забавная».

Делать это надо спокойно, неторопливо и осознанно, при этом глядя ей прямо в глаза. А затем *отодвинуться*.

А вот чем вы можете все это завершить. В какой-то из моментов разговора внезапно переменитесь в лице, взгляните на часы и скажите: «Я немного утомился. Давай отложим до другого вечера».

Если вы у себя дома, скажите: «Ну, ладно. Я провожу тебя до дома». Создайте впечатление, что вы действительно собираетесь уходить. А когда она встанет с дивана, обнимите ее и

страстно поцелуйте! Это ваше действие – самое невероятное из всего, что она может ожидать, и это имеет потрясающую эффективность.

Глава 27.

У цели

*Потеряла Рая Честь.
У нее вторая Есть.*

Михаил Векслер

Горин: Эта глава будет короткой, ибо на тему «Техника секса» написано достаточное количество книг.

Впрочем, даже в рамках того секса, который принято называть традиционным, бывает масса разнообразных вариантов. Возможно, вам будет интересно прочитать один текст, взятый в Интернете.

Нижеприведенная новелла из жизни ходит по сетям так давно, что к настоящему моменту, к сожалению, уже утратила автора.

* * *

"...В юности у меня была одна странная подруга.

Правда, странность ее проявлялась лишь в одном. Даже не знаю, как сказать... В общем, она очень любила комментировать моменты нашей близости. Причем, прямо в эти самые моменты.

Все было бы ничего, но она употребляла интонации спортивного комментатора.

Что интересно, и себя, и меня именовала в третьем лице. Или литературными героями. Или вообще безлично.

Часто качество комментариев приносилось в жертву количеству. Тогда вовсю в ход шли штампы.

Например: «Два молодых тела сплелись в страстных объятиях».

Или: «И вот измученный жаждой путник готов захлебнуться влагой волшебного колодца».

Надо сказать, что иногда путнику от делового тона таких комментариев становилось не по себе, и только моя щенячья неизбалованная энергия вкупе с редкой красотой подруги позволяла довести до конца историю с волшебным колодцем.

...И вот однажды в самый разгар страстей я был назначен Аладдином, а сама она сказала волшебной лампой, которую Аладдин должен был тереть до появления джинна.

Все шло неплохо, и, судя по комментариям, джинн уже был совсем близко. Во всяком случае, шел такой текст: «Нелегко пришлось Аладдину. Но он почти уже у цели. Еще несколько взмахов, и магическая лампа взорвется и подарит Аладдину секрет блаженства»...

В этот момент хилое фанерное дно старого топчана выскочило из пазов, и Аладдин вместе с лампой с треском провалились на пол.

В полете я врезался носом в раму топчана, от боли в голове у меня все помутилось. В этот

момент я услышал спокойный голос: «Сезам открылся»...

Я не верил своим ушам. Она продолжала: «...но ключ, ключ из двери надо вынуть, а то очень больно»...

Я не мог понять, о чем она говорит. Мне казалось, что ключ уже вылетел сам собой в процессе катастрофы.

И только когда я стал помогать ей подняться, я оценил всю самоотверженную силу женской фантазий. Оказывается, в момент обвала в изящный зад моей волшебной лампы воткнулся неизвестно откуда взявшийся шуруп.

Интересно, найдется ли хоть один мужчина в мире, который скажет что-нибудь подобно-романтичное, если ему в минуту любовной страсти всадить в задницу ржавый гвоздь?"

* * *

Поскольку нас уже упрекают в том, что мы пишем книгу исключительно для мужчин, не могу не сказать несколько слов специально для женщин – об оральном сексе.

В этом мире несовершенство, увы, проявляется и в том, что тех, кто берется заниматься оральным сексом – гораздо больше, чем тех, кто умеет это делать. А ведь стимуляция ртом половых органов сексуального партнера не только приятна (партнеру), но и полезна! (Понимаю, что это звучит, как фраза из кулинарной книги).

В частности, мне пришлось однажды услышать такое женское признание: «Когда я начала практиковать оральный секс, у меня так улучшилась дикция!» В данном случае обычная тренировка речи «по Демосфену» была серьезно усложнена: орать на морском берегу и с камешками во рту – это каждый дурак сможет...

Возьмем литературные источники и почитаем, что и как рекомендуют делать бывалые люди.

Лучше всего *миньет* (стимуляция мужских половых органов ртом) описан, безусловно, Ватсъяной в его великой «Кама-сутре», и имеет там мудреное название «Аупариштака». Опустив философское обоснование этой техники секса (где, с кем, когда и почему это делается в нижеприведенном фрагменте *евнухом*), возьмем только технологию (как это делается):

* * *

" ...выполняет следующие вещи, причем по порядку:

1. Номинальное сношение.
2. Покусывание сбоку.
3. Сжимание снаружи.
4. Сжимание изнутри.
5. Целование.
6. Потирание.
7. Сосание плода манго.
8. Заглатывание.

(...)

1. Когда, держа член рукой и поместив его между губами, евнух двигает ртом вокруг члена, это называется «номинальное сношение».

2. Когда, прикрывая головку члена пальцами, собранными в подобие цветка, евнух сжимает бока члена губами, это называется «покусывание сбоку» (при этом также используются и зубы).

3. Когда, получив указание на желание продолжить, евнух сжимает головку члена сложенными вместе губами, и целует ее, как бы желая выпить из нее, это носит название «сжатие снаружи».

4. Когда, получив просьбу продолжать, он помещает член глубже в рот и сжимает его губами, и затем выводит, это называется «сжатие изнутри».

5. Когда, держа член в руке, евнух целует его, как целуют нижнюю губу, это названо «целование». (В главе о поцелуях сказано, что нижнюю губу при поцелуе прижимают с большой силой).

6. Когда, после поцелуев, он трогает член языком во всех частях и проводит языком по головке, это называется «потирание».

7. Когда, таким же образом, он до половины вводит член в рот и с силой целует его и сосет его, это называют «сосание плода манго».

8. Наконец, с согласия мужчины евнух помещает весь член себе в рот и сжимает его там целиком, как бы собираясь его проглотить. Это называется " заглывание " ...

* * *

Глава, как я и предупреждал, получилась короткой, и не может дать сколько-нибудь полное представление обо всех особенностях полового акта. Дабы частично восполнить этот недостаток, процитируем еще один литературный источник – Дэйв Барри, «Супружество и\или секс»:

Где получить ясные и полезные сведения о сексе

Самый лучший источник надежной информации – это книги про любовь, которые можно найти во всех книжных магазинах.

Вы понимаете, о каких книгах я говорю: на обложке всегда изображен задумчивый красавец-мужчина, обнимающий зеленоглазую женщину с высоким бюстом, большая часть которого не умещается в платье.

Название обычно какое-то туманное, типа «Чресла страсти».

Для неопытных в сексуальном отношении пар такая книга – самая настоящая находка, потому что в ней содержится множество пассажей, до отказа наполненных ясными, доходчивыми, ненадуманскими, откровенными разговорами о половом акте, типа: «Как только Сабрина посмотрела на барона Легума, чьи темные задумчивые глаза лучились страстью, она почувствовала мучительное напряжение его трепещущего, пульсирующего мужского начала и поняла, что не может больше сдерживать захлестывающие волны страсти, подобные волнам чего-то эдакого, и в то время, как его трепещущие, пульсирующие, ненасытные губы искали ее губ, не то чтобы она хотела сдержать их (мы имеем в виду волны страсти), хотя знала, что как-то, где-то, возможно, в глубине сотрясающей агонии желания, которое даже сейчас владело всем

ее женским естеством (если вы понимаете, что мы имеем в виду), она должна найти способ через клубящийся туман вожделения закончить это предложение, хотя она и чувствовала, что...»

И так далее. Молодым парам надо внимательно изучать эти полезные и жизненные отрывки, чтобы пользоваться ими, как руководством к действию при искушении войти в половой контакт («Ты хочешь сказать, что это и есть мучительное напряжение твоего мужского начала?»)...

Ответы на распространенные вопросы из области половых отношений

Вопрос. Сколько должен длиться половой акт?

Ответ. Здесь представители разных полов несколько расходятся во мнениях. Женщинам, как правило, хотелось бы посвящать любовной игре и половому акту столько же времени, сколько мужчинам – любовной игре, половому акту и строительству гаража. Это может привести к неудовлетворенности со стороны женщины, которая зачастую только-только начинает чувствовать приятные ощущения, а мужчина уже убежал к холодильнику за желе.

Вопрос. А могут ли супруги применить какой-нибудь нежный, ласковый, осторожный способ, чтобы притормозить оргазм?

Ответ. Да. Когда женщина чувствует, что мужчина приближается к оргазму, она может прошептать: «Сегодня опять звонили из налогового управления, но не беспокойся, я не стала разговаривать и повесила трубку».

ТАЙМ-АУТ №2

КАРТИНА ВТОРАЯ. Место действия – офис OSV. Действующие лица:

OSV (в имидже генерального директора фирмы) отвечает по e-мэйлу на письма.

Горин (в имидже живого классика) – у телефона, ведет с кем-то переговоры об избирательной кампании.

Входит корреспондентка.

Корреспондентка (*несколько нервически*): Вот посмотрю на вас со стороны: оба – серьезные люди! Даже книгу пытаетесь написать серьезную – хотите облегчить людям жизнь.

Но вы, друзья, как ни садитесь, а текст ваш, при всей его информативности, входит в номинацию «художественный стёб». И ни от мужского шовинизма, ни от цинизма вы никуда не ушли.

OSV (*с отсутствующим взором*): Да мы вообще отсюда с утра никуда не уходили...

Горин (*закончив разговор по телефону*): Татьяна, ты несправедлива!

Наш так называемый цинизм есть всего лишь *правда*, поданная в максимально доходчивой форме. И то обстоятельство, что эта форма *непривычна для тебя*, отнюдь не делает нашу информацию менее правдивой, а наши техники – менее действенными.

Но, хотя действенность методик у нас стоит на первом месте, мы все же предлагаем читателю достаточно мягкий подход к знакомству. Другие предлагают более жесткие подходы – вот, почитай, например:

Журнал «ХАКЕР», №7, 2000

Даниил Шеповалов, «Наши методы – 2»

Статья посвящена «...описаниям новых методов развлечения себя в этом скучном мире жертв третьего закона Ньютона и психоанализа по Фрейду».

Способ 0 (Список Шиндлера) Во-первых, тебе нужна компания не слишком отмороженных и более-менее симпатных теток и парней, собранных в одном месте. Я, например, проводил оную фишку среди 42-х человек со своего потока в универе. Также рекомендуется владеть какими-либо приемами самозащиты, ну или хотя бы быстро бегать. Для начала берешь лист

бумаги формата А4 и составляешь список всех члов, которых ты подвергнешь нижеописанной процедуре. Затем подходишь к первому клиенту из твоего списка, пусть это будет, например, Алиса Антонова. Так вот, значит, подходишь ты к Алисе Антоновой и размашисто этак, серьезно, заключаешь в свою ладонь ее правую ягодицу. Затем поднимаешь глаза к небу, делая вид, что считаешь что-то в уме, и произносишь фразу: «Да, да, определенно 7 баллов», и записываешь оный показатель упругости задницы напротив фамилии довольной девушки. Ну и, собственно, переходишь к следующему объекту исследования. В результате ты будешь гордым владельцем списка упругости задниц, утолишь жажду тактильных ощущений, и заодно окончательно зарекомендуешь себя как последнего кретина и ублюдка. Ну и дабы ты не особо боялся, поделюсь своей статистикой: по морде я получил всего два раза. Не, точно, не бойсь, за тобой еще будут бегать толпы теток с просьбой проверить их упругость еще раз – на первом месте всем быть охота. Ну а внимательные читатели, наверняка, уже поняли, как можно применять сей способ и к другим частям тела.

Способ 1 (Женские истории с Данилой Шеповаловой)

Этот способ следует применять, если тебе вдруг стало не доставать женского внимания и ласки. Надо сказать, что он весьма и весьма действенный, проверенный многолетней практикой и дает 100% положительный результат. Знаешь, используя какие женские черты характера, можно делать с тетками все, что пожелаешь? Ну, не буду томить, работники нашего отдела уже давно их нашли: это непомерное любопытство и всяческие комплексы насчет собственной персоны. Итак, снова берешь лист бумаги, пишешь фамилии девушек из своей группы или класса, а затем расставляешь напротив каждой различные показатели, как то: внешность, интеллект, сексуальность, фригидность, обаяние, форма груди, ну и на что еще твоей фантазии хватит. Причем, выставлять показатели рекомендуется вместе с другими оболтусами, всячески привлекая внимание девушек криками вроде: «Да не, у нее фигура и на четверку-то не катит!». После этого фамилии теток на листе шифруются известным лишь тебе способом, и список показывается уже посматривающим в твою сторону чиксам. Теперь достаточно лишь потерпеть дня три, и за дешифровку одного списка тебе отдастся любая.

* * *

Горин(довольно ехидно): Прочитала? То, что было написано в журнале, тоже будет работать – но хотела бы ты стать субъектом *такого* подхода к знакомству?

Продолжаем разговор. Тебе известно, насколько большие трудности испытывает *огромная* часть населения при знакомстве хоть с кем-нибудь, а тем более – с противоположным полом? Ведь ты не можешь этого не знать, поскольку в *каждой газете страны* есть рубрика, посвященная *знакомствам*.

И еще, ответь мне, пожалуйста, на такой вопрос: в какой школе, институте, академии преподается такой предмет, как «Общение»? Не можешь вспомнить? И не вспоминай!

Мы пробуем его преподавать. Мы стараемся быть понятными для читателя, поэтому называем вещи своими именами.

А, кстати, ты видела, в каком безысходном состоянии люди обращаются к OSV (притом, что он не врач!) с *простейшими* вопросами по поводу знакомства с девушкой? А ты когда-нибудь слышала почти афористичное выражение этой безысходности: «Если не можешь достучаться до сердца женщины, попробуй ударить по печени»?

OSV(назидательно): Все дело в том, что на девушке трудно найти кнопку «F1», комбинация «Alt-Ctrl-Del» вообще напрочь не работает, к тому же забыли сделать SAVE GAME. Из-за этого все наши беды!

Горин(корреспондентке, все более распаяясь): Ты нас обвиняешь в мужском шовинизме? Почитай, что пишет Г. Мэдисон (в очень вольном и сильно смягченном переводе с английского):

Не прощайте обид и унижений!

Женщины далеко не всегда ведут себя мило и дружелюбно, они не всегда горят желанием встречаться с вами, а некоторые вовсе не торопятся удовлетворить ваши мужские желания. Что тут поделаешь, временами такие отвратительные вещи могут происходить.

Но кто сказал, что всю эту так называемую «женскую непредсказуемость» мы, мужчины, должны терпеливо сносить? Далее я предлагаю в ответ на женские выходки несколько маленьких приемов, которые помогут вашей партнерше понять, кто на самом деле главный.

* * *

Она отвергла вас... Она сказала вам оскорбительную мерзость или дала пощечину. Что делать? Предлагаю на рассмотрение несколько альтернатив.

Самая заумная и занудная: *«Однажды ты встретишь очень хорошего мужчину, и тебе сильно захочется встречаться с ним., но этого не случится, потому что он интуитивно почувствует твою способность к грубому поведению».*

Альтернатива номер два, подчеркнуто интеллигентная: *«Спасибо, Вы продемонстрировали свою воспитанность и женственность».*

Более практичная альтернатива номер три, подчеркнуто неинтеллигентная (не забудьте, что вам только что нанесли оскорбление): *"У тебя висит сопля на носу".*

Альтернатива номер четыре, тоже из серии «меня улица воспитывала» (исполняется одновременно с пристальным взглядом на ее верхнюю губу): *«Ого, какая бритва так чисто бреет?»*

Альтернатива номер пять, погружающая женщину в ту часть ее внутреннего мира, куда бы она не хотела, чтобы вы заглядывали. Вы достаете из кармана «Тампакс», который для подобных целей предусмотрительно нужно иметь в этом самом кармане: *«На, возьми. У тебя же сейчас месячные?»*

Альтернатива номер шесть, исполняемая при ранее обнаруженных у дамы зачатках альтруизма, а также при ее склонности многократно пережевывать любое событие: *«Я очень одинокий человек и стараюсь преодолеть свою застенчивость, а вы меня затолкнули в мою раковину на пару лет вперед. Надеюсь, вам было приятно».*

И, наконец, альтернатива седьмая, самая простая и доходчивая: *«Отвали, сука».*

* * *

OSV(*рассудительно*): Конечно, мы не сторонники такого экстремизма... Но отлично понимаем, откуда он произрастает. Увы, с нами «прекрасный пол» еще хуже зачастую обходится.

(*Опять назидательно*): Конечно, лучше изначально вести себя так, чтобы у дамы и мысли не возникало о возможной грубости (а тем более, рукоприкладстве) по отношению к вам.

Как говорит пословица: «*Умный человек найдет выход из любой трудной ситуации. А мудрый человек в такую ситуацию никогда не попадет!*»

Горин(*по-прежнему распаленный*): Теперь давай поговорим насчет мужского шовинизма. Ты вообще когда-нибудь представляла себе ситуацию, в которой находится мужчина? Ему для нормального функционирования физиологически необходим секс. Но не всегда есть возможность это желание осуществить. На пути стоит куча преград, которые воздвигнуты как самой природой, так и «моралью» современного общества. Обычному среднему мужчине необходимо пройти через огонь, воду и медные трубы – чтобы только приблизиться к цели!

В то же время у женщины такой проблемы нет – она в любой момент может удовлетворить свои сексуальные потребности! Как бы она страшна ни была – но именно она находится в «привилегированном» положении, в положении выбора и всегда может найти подходящего для себя полового партнера.

OSV: А еще надо учесть, во сколько раз у мужчины уровень тестостерона (полового гормона) выше, чем у женщины. Именно этот гормон определяет потребность в сексе. Так что современный мир по отношению к мужчине несовершенен и просто жесток. О каком равноправии мы можем говорить? Что любой женщине дается без труда (достаточно в бар завалиться и показать свою доступность) – то для мужчины является трудной и сложной задачей. Это справедливо?

Горин(*постепенно успокаиваясь*): Да! Женщинам легче устраивать не только свою личную жизнь, но и развлекаться поодиночке.

Конечно, одинокая женщина в баре обязательно найдет себе мужчину на ночь. Но это не без побочных эффектов. Тут один вопрос возникает: снять-то мужчину она снимет, но где гарантия, что на следующее утро в районе Коломенского не обнаружат еще один неопознанный труп с отрезанными ушами? Разве не было бы всем лучше, если бы каждый смог себе устраивать жизнь так, как ему хочется, при этом не вредя другим? Ведь как мужчине нужна нормальная женщина – так и женщине нужен нормальный мужчина!

OSV(*уже спокойный*): Ребята, так у меня для вас есть еще один текст из Интернета (опять анонимный, приводится без редакторской правки). По-моему, там собрано воедино все, что не нравится Татьяне:

* * *

G> Знакомясь, разные люди ведут себя по разному, этому есть масса причин. Всё зависит от того, нужно ли это человеку или он полез познакомиться просто, чтоб получить отвод и в лишней раз убедится в своей правоте насчёт того, что приличная девушка на улице с первым встречным не общается, а тем более не даёт телефон и не бросается на шею с криками: "Вот он! Тот, кого я так долго ждала!" Если у вас такая же ситуация, советую покопаться в своём черепе и наладить ход извилин в правильном направлении. **ПОЗНАКОМИТСЯ МОЖНО С КЕМ УГОДНО**

И ГДЕ УГОДНО! Для этого нужно в первую очередь хорошо прикинутся, но особо стараться не стоит (и не верьте придуркам, которые утверждают, что девчонки смотрят в первую очередь на обувь и т. д. это всё – чистейшая туфта и шняга) всё зависит от того, в какой разряд она вас хочет занести. Для особо одарённых поясню: У девушки (особенно у москвичек) обычно имеются три категории мужчин, с которыми она периодически встречается, 1-ая категория – это спонсоры. Особь цепляет их (ну или позволяет подцепить себя) в клубах, ресторанах, на улице и т.д. Не иметь спонсора значит для девушки – быть предметом насмешек подруг, вечно ездить на общественном транспорте, жить с родителями, не иметь мобилу или на, худой конец, пейджер и ещё кучу всего... Спонсора можно смело отнести к самым привилегированным её знакомым: он знает, где она, с кем она, может вызвать в любой момент, я уж не говорю о постели... В свою очередь Особь ведёт себя с ним очень корректно(ну разве что закатит скандал по поводу того, что он подложил её давеча своему другу) всегда выбирает выражения(если он у неё один такой) и старается угодить во всём. 2-ая категория: @брь-террорист.

Ну с этими намного проще. Особь с ними тоже знакомится где попало или получает в наследство от подруг (ну или отбивает). С ним она контактирует реже, чем с остальными двумя, помня всегда, что она у него не одна и вообще от этого козла одни неприятности: то триппер, то ещё что-нить (хочу только заметить, что окончательно рвать отношения она никогда не будет, если только не найдёт подходящую замену). С ним она удовлетворяет свои скрытые сексуальные позывы души и тела (например, если её Мальчик считает, что девушке не к лицу устраивать парню оральный и др. секс, а её это дико прикалывает), а так же просто ездит к нему ночевать, когда перессорится с родителями(почему именно к нему, читайте далее). Абсолютно не ревнует, что иногда приводит к приятным последствиям, например мне одна такая Особь предложила переспать втроём, с её подругой.

А дальше понеслось... (мне это так понравилось, что я сам потом начал предлагать привести какую-нить подружку, и не только ей) Иногда делает подарки (правда редко-редко, чаще обычно вечное нытьё, что дескать опять от тебя залетела, а этот придурок (спонсор) что-то заподозрил и денег на аборт не даёт). И, наконец, 3-ья категория: Мальчик. В жизни Особи он занимает очень важное место, часто Мальчик со временем превращается в мужа и становится Главным Мальчиком (это типа Римского Папы у католиков). Отношения с *ним очень серьёзные* и налажены так, чтоб всё работало, как часовой механизм.

Особь утаивает от него абсолютно все! Вести себя при нём старается так, чтоб он и не сомневался в том, что он у неё единственный и неповторимый. Для него она скромная девушка, хорошая хозяйка, умеющая вкусно готовить, внимательная и понимающая, умеющая слушать, давать дельные советы и т. д. и т. п. Когда же что-то не заладилось и он начал о чём-то подозревать, на помощь приходит Верная Подружка (кстати у этих Верных Подружек этот самый Мальчик очень часто ходит под 2-й категорией (@брь-террорист) и думает, что самый умный, но подруги эти будут с ним трахаться от заката до рассвета, но про Особь – ни-ни!) Верная Подружка когда надо – отмажет, когда надо – скажет, что та ночевала у неё, так как засиделись допоздна, а Особь не шалава, чтоб по ночам бродить по городу. Из-за Мальчика Особь старается ночевать дома и встречается с двумя другими в основном днём.

Еще один недостаток этих отношений в том, что видеть её Мальчик будет только тогда, когда она в форме т. е. новый прикид (позаимствованный у подруги), свежий фейс, наличие хорошего настроения, отсутствие алкоголя в крови (когда она где-нить наберётся или разругается с родителями, то поедет ночевать к №2, к Мальчику же никогда не сунется в таком виде, чтоб лишний раз избежать глупых вопросов) Ну вот. Теперь, когда всё стало понятно, можно переходить к самому процессу знакомства...

Горин (*умиротворенно*): Так что хочешь ты того, Татьяна, или не хочешь, но мы с Сергеем –

последние романтики в мире «пикапа» этой все еще необъятной страны...

OSV: Вооруженные знаниями, но все еще верящие в огонь чувства и красоту отношений (и объясняющие, как это все получить).

Часть VI.

Учиться, учиться и учиться!

*"Вовсе не был по складу души
я монахом-аскетом-философом;
да, Господь, я немало грешил,
но учти, что естественным способом".*

Игорь Губерман, «Иерусалимские гарики»

Глава 28.

Структура разговора

Мужчина, если бы и смог понять, что думает женщина, все равно не поверил бы.

Дороти Паркер

OSV: Однажды меня попросили коротко изложить принципы «быстрого пикапа». И я ответил на вопрос так:

"Концепция «быстрого пикапа» состоит, в основном, из двух частей.

Во-первых: знание того, как надо говорить с женщиной, когда вы делаете внушение, которое возбуждает ее.

Во-вторых, что не менее важно: знание того, как сделать так, чтобы ваша беседа была похожа (как для вашей партнерши, так и для любого стороннего наблюдателя) на *обычный, нормальный разговор*".

Этой второй части «быстрого пикапа» и посвящена данная глава.

* * *

Горин: Как вы уже знаете, фундаментальной, основной техникой «быстрого пикапа» является описание женщине такого состояния, в котором вы желаете, чтобы она оказалась.

Давайте остановимся здесь на секунду и потопчемся на месте, чтобы проверить, понятен ли самый главный пункт в этом процессе. Обведите кружком правильный ответ: "*Описывать некое состояние женщине важно, потому что это:*

1. Отвлекает ее внимание от того факта, что ваша рука лезет к ней под юбку.

2. Показывает ей, какой вы умный и сообразительный.

3. Дает ей интеллектуальное понимание описываемого состояния.

4. Ваше описание помещает ее в то состояние, которое вы описываете (потому что для мышления нет разницы между реальными воздействиями и мастерским словесным описанием)".

Вы ведь обвели кружком ответ №4, правильно? Потому что если вы обвели ответ №1, вам придется быстро вернуться к началу книги.

И теперь, когда этот *главный пункт усвоен*, я дам вам еще один принцип. Но прежде, чем мы перейдем к самому принципу, вам следует освоить еще пару вещей.

Вставленные команды

Внутри своего описания вы можете интонацией (а также взглядами, жестами или прикосновениями) *выделять* определенные слова или части фраз, и тогда они будут восприниматься подсознанием самостоятельно, отдельно, независимо от содержания того, о чем вы говорите в целом.

Это явление, кстати, вам хорошо знакомо из жизни. Если сказать человеку: "Не *трогай*", и выделить интонацией слово «трогай», то подсознание реагирует на него, как на команду, которую оно стремится выполнить.

Или другой пример – попробуйте сказать человеку, который идет по скользкому тротуару во время гололеда: "Смотри, не *поскользнись!!?*" Теперь вы понимаете, почему дети стремятся делать все, что родители им запрещают? Потому что родители постоянно дают им команды: "Не *груби*", "Не *кричи*", и т. п.

Это явление великолепно можно использовать в качестве добавления к любой технике научного «пикапа».

Если вы рассуждаете о переживаниях или простых ощущениях какого-то абстрактного человека, но выделяете интонацией (а также взглядом, жестом или прикосновением) отдельные слова и части фраз в своем описании, то подсознание вашей благодарной слушательницы будет воспринимать эти выделенные слова, как отдельные, самостоятельные команды – *пережить и ощутить то, что скрывается за этими словами*.

И если вы, по ходу разговора, показываете пальцем (или движением ладони) *на себя* (или прикасаетесь рукой к своей грудной клетке, например), когда говорите о чувстве особой связи (то бишь, привязанности) между людьми, то подсознание вашей партнерши воспринимает это, как команду отнести описываемое вами чувство привязанности именно *к вам*.

Когда вы переходите к вставленным командам, очень важно и эффективно погружать их по меньшей мере на *три* уровня в глубину.

Понимаете ли, при этом происходит (я не знаю, по каким причинам) такое явление: когда дано *три примера* описания, внушения и т. п., и все они направлены в одну и ту же сторону, то просто невозможно этому сопротивляться.

Внушения, поданные со стороны, воспринимаются тогда человеком, который их получил, как его собственные намерения и желания, а это значит, что в вашем конкретном случае, в контексте соблазнения... *ваша женщина страстно их выполняет!*

Разве это несправедливо? И неужели вы скажете, что плохо такими способами направлять «противоречивое» женское мышление по направлению к сексу? И разве это так трудно: всего лишь мягко направить мысли женщины в *правильном* направлении.... Очень, очень мягко, легчайшим подталкиванием, дуновением... Так, что она сама находит дорогу к вам при минимуме внушений с вашей стороны...

Трехмерный принцип

Ну, а сейчас, когда мы во всем разобрались, давайте перейдем собственно к структуре разговора. Ваш разговор с женщиной можно оформить, например, как многократное цитирование разных источников. Именно так мы этот метод и назовем:

Метод «цитирования» информации (из газеты, телепередачи, учебного семинара и т. п.).

Шаг 1. Одним из способов начать применение принципа трехмерности может быть цитирование чего-то, что вы слышали, читали, видели по ТВ. Обычно это хорошо сочетается с техникой «Особая связь» (см. далее).

Это же, в конце концов, самый обычный способ ведения беседы – цитировать – или ссылаться на то, что вы видели, читали и т. п. То есть, вы можете начать, например, так:

"Знаешь, я читал удивительно интересную статью о том, что мужчины и женщины влюбляются по-разному. Там говорилось, что мужчины сначала испытывают сексуальное влечение, а потом привязанность, а женщины, наоборот, обычно сначала чувствуют привязанность, и только потом испытывают сексуальное влечение."

Ну, знаешь, привязанность – это такое чувство, когда человек... как будто давно тебе знаком, как родной...

Это как-то непонятно происходит: что-то переключается в тебе – и вот ты уже чувствуешь, что человек свой, с ним хорошо..."

Дальше некоторое время вы продолжаете использовать техники отражения и присоединения к ценностям, то есть одобряете все, что партнерша сообщит вам по этому поводу, а потом говорите:

«Ну... а потом в этой статье говорилось, что женщина может просто остановиться и вообразить будущее через несколько лет...» — и дальше вы снова исполняете какое-нибудь нужное на данный момент ля-ля-фа.

Хорошо, но это только один уровень. Это действительно похоже на обычную беседу – как для вашей партнерши, так и для любого наблюдателя со стороны.

Отличие *такой* беседы от обычной – в том, что вы внимательно наблюдаете за реакциями женщины (а они обязательно будут), и в том, что вы переходите к следующему шагу.

Шаг 2. «Цитирование» того, что сказала «ваша знакомая» по этому поводу.

Сейчас вы можете изящно перекинуть мостик к рассказу о том, что говорила по этому поводу некая «ваша знакомая». Вы можете остаться в рамках прежней темы, либо можете добавить что-нибудь другое из того, что якобы говорила ваша приятельница или коллега.

«Знаешь, я разговаривал со своей знакомой – мы вместе работаем – об этой статье, и она сказала, что когда она начинает действительно ощущать привязанность... и начинает испытывать влечение... у нее каким-то интересным способом меняется внимание...»

Она замечает, что изменилось дыхание... что сердце забилось чаще... и она чувствует себя очарованной... и все это замечает, и у нее в голове остаются только черты лица этого парня...

И она смотрит на него, и все окружающее исчезает... Весь мир становится лицом этого парня... его голос обволакивает ее, как его нежные, но сильные руки... И она чувствует, что, забыв обо всем, тонет в нем... и т.д., и т.п.

Конечно, если вы внимательно прочитали этот фрагмент, то узнали технику «Перекрытие реальностей» из главы про гипноз.

Ну ладно, сейчас вы заставили женщину по-настоящему взволноваться, правда? Что мы могли бы сделать, чтобы добавить еще один уровень? Ну, а как насчет того, чтобы...

Шаг 3. Предложить ей *ваше* мнение по этой теме! Что может быть естественнее после всего предыдущего, чем высказывание *вашего* мнения о предмете беседы? И это может звучать... ну, например, так:

"И сейчас... что меня больше всего поражает в этом, так это то, как люди связывают с другим человеком свои желания, тайные мысли..."

Ну, как бы это объяснить... подумай, какая разница между непреодолимым влечением к чему-то и чувством, когда заранее знаешь, что это обязательно произойдет..."

Интересно, что этот трехмерный шаблон серьезно ограничивает реакции вашей собеседницы (в смысле, ограничивает ее реакцию сопротивления тому, о чем вы говорите).

Другими словами, когда вы что-нибудь цитируете, то вы тем самым как бы исключаете собеседницу из описания, как будто это не она испытывает все эти переживания – чему здесь сопротивляться?

Одновременно вы с каждым шагом на самом деле приближаетесь к ней самой. Описав мнение вашей «знакомой», вы на один шаг приблизились к своей реальной собеседнице, потому что подробно (и в терминах простых ощущений) рассказали о том, как свойственно реагировать на ситуацию сближения с *мужчиной некой другой женщине*.

Чтобы еще сильнее приблизиться, вы можете (когда описываете «свое мнение») произвести переключение абстрактной ситуации на ситуацию "я – ты; здесь и сейчас", и, добавив вставленные команды, сказать что-нибудь вроде:

"Сейчас я вдруг понял, что когда у меня появляется это ощущение... то это – как разрешение идти до самого конца... и делать это сразу же... и немедленно... сейчас я это очень ясно понял..."

* * *

Есть ли другие способы использовать эту структуру? Конечно...

Вы можете, например, начать с цитирования «приятельницы», и только потом продвигать свою собеседницу в нужном направлении через цитирование того, что вы читали в «научной статье», а закончить высказыванием своего мнения. Это работает точно так же хорошо.

Однако я не рекомендую *начинать* со своего мнения по двум причинам. Во-первых, начинать разговор с высказывания своего мнения – значит, стимулировать обмен мнениями, дискуссию, а вам это совершенно ни к чему. Во-вторых, поскольку тема вашего разговора достаточно специфична, вы на каком-то этапе можете выглядеть, как невоспитанный и эгоистичный «охотник за женщинами». Поймите, что вам следует *скрывать* этот факт, а не выставлять его напоказ!

Эта техника работает отлично, даже если вы не вставили в произносимый вами текст никаких команд, внушений и т. п., поскольку эта техника использует еще и «влияние авторитета»: если три источника выдают одинаковую информацию – значит, эта информация правдива.

Это всего лишь влияние общественного окружения (или нашего стадного инстинкта): если трое людей уверены в том, что некое суждение или мысль является правдой, значит, и я должен поверить в это. И, наконец, здесь используется магия числа три.

Глава 29.

Как убирать сопротивление

Если мне чуточку повезет, когда-нибудь я узнаю, почему людей так мучают проблемы секса. Меня лично они волнуют не больше, чем чистка ботинок.

Мэрилин Монро

Горин: Любой из нас встречался с таким бессмысленным понятием, как «уважение к праву девушки ответить отказом» на ваше ухаживание. Но сейчас-то, я полагаю, вы считаете, что очень часто их «нет» употребляется только для связки слов и вообще ничего не значит.

Оно, к примеру, может означать: «Я не хочу выглядеть дешевкой и поэтому должна сначала повыпендриваться, дабы дать понять этому мужчине, что я вовсе не такая – я на рубль дороже». Иногда вам даже говорят это вслух: «Я тебе не дешевка!!!». (В таких случаях можно возразить: «Ну, так я доплачу!»).

Или оно может означать: «Я не уверена, что сейчас хочу секса именно с этим партнером». Оно может означать также: «Я боюсь секса». *Что бы оно ни означало* в каждом конкретном случае, в природе существуют всего лишь два *наихудших* способа поведения, которые вам ни в коем случае не следует выбирать, если вы намерены-таки ликвидировать сопротивление женщины.

Вот эти два неприемлемых способа реагировать на женское сопротивление:

1. Вступить с женщиной по этому поводу в спор.
2. Сдаться и замолкнуть.

Самое же лучшее, что можно сделать – это согласиться с тем, что она чувствует *сейчас*, а затем отступить, чтобы позже еще раз попытаться. Если она просто пытается избежать того, чтобы ее считали шлюхой или дешевкой, то во второй или в третий раз вы ее все равно получите.

В общем, немного подождать – не проблема. Настоящая проблема возникает, если у выбранной вами дамы:

- 1) в жизни *всегда* были серьезные проблемы с сексом; либо
- 2) когда вы ей просто *не* привлекательны. В первом случае у вас проблема не просто большая, а грандиозная. Если вы натолкнулись на что-то подобное, отставайте сразу – ну и что вы получите в итоге, даже если добьетесь ее? Самое лучшее для вас – вежливо проводить такую даму (взглядом) до дверей и выкинуть ее номер телефона в мусорное ведро, а светлый образ – из памяти.

Если же лично вы не слишком привлекательны для женщины, которой, в общем, нравится заниматься сексом, то у вас все-таки есть шанс победить. Давайте, рассмотрим несколько способов поведения по поводу ее декларации: *"Ты – просто мужчина не моего типа"*. (Далее в этой главе описываются, в основном, техники Г. Мэдисона и Р. Джеффриса).

Метод №1: «Если бы»

Пожалуй, это самый злобный и хитрый метод из всех мне известных. Это что-то вроде водородной бомбы в вашем арсенале. Он действует на том принципе, что если вы сумели вызвать внешние физиологические проявления, соответствующие определенному состоянию, то человек *в самом деле* будет испытывать это состояние. Вот как это действует... Итак, вы сделали попытку, и она вас отвергла. Теперь вам нужно действовать исключительно мягко, все время извиняясь. Скажите ей, что вы неправильно поняли ее поведение. Сообщите, что неправильно расценили ее взгляды, брошенные на вас. Изъяснитесь, играя роль «простого деревенского парня», как-нибудь этак: «Слушай, прости меня. Я настоящий дуб, дятел и бамбук, когда надо понять поведение женщины. Может быть, ты хотя бы поможешь мне? Я понимаю, что это звучит глупо, но я больше не хочу совершать таких ошибок с женщинами».

Берусь поспорить, что она согласится вам помочь. Теперь задавайте ей «ключевые вопросы» для сбора важной информации.

«Если ты вспомнишь время, когда ты была с парнем, который тебе нравился – ты

можешь посмотреть на меня так, как ты тогда смотрела на него?»

Она сначала засмеется, но потом она посмотрит на вас именно таким образом.

«Хорошо... А ты можешь показать, как выглядели твои губы?.. Они были слегка приоткрыты, да?.. А голова? Ага, ты немного наклоняла голову?..»

"Хорошо... А как ты дышала? Можешь показать?.." "А как ты сидела? В какой позе?" «А что ты чувствовала? Закрой на секунду глаза – что ты осознавала в своем теле?.. Как это в тебе начиналось?..»

В этой точке у вас есть шанс: вы можете поставить якорь на эти чувства, а позже включить якорь и сделать еще одну попытку. Связка может быть такой:

«Если он к тебе прикасался вот так, то что ты чувствовала?..»

В этот момент и попытайтесь предпринять еще одну попытку.

Метод №2:

Переопределить смысл ситуации

Этот подход требует больше словесного искусства, нежели предыдущий метод. Когда женщина пытается накормить вас своими «ты мне просто непривлекателен», ваш ответ может быть таким:

«Но ведь это значит, что у тебя сейчас есть беспрецедентная возможность расширить свои границы и увеличить количество людей, с которыми ты можешь получать радость и удовольствие».

Это озадачит ее. Вы взяли отрицание и превратили его в утверждение позитивной возможности для ее роста и развития. Вы нашли в ее отказе переспать с вами позитивную причину, которая ставит ее в уязвимое положение. Браво!

Метод №3:

Последствия

В этом подходе вы указываете на последствия ее поведения: *«Когда ты говоришь мне это, я хочу тебя еще больше, потому что женщины, которые меня отвергают, мне больше всего нравятся».*

В шахматах это называется «вилкой». И что же остается делать бедной, слабой женщине? Вы даете ей понять, что когда она вас отталкивает, она себе же делает хуже. Бедняжка никогда не сможет выиграть!

Метод №4:

Шок

Этот метод основывается на разрушении ее привычных стереотипов.

В этом случае вы говорите с железными интонациями Арнольда Шварценеггера в роли Терминатора:

«Непривлекателен? А разве кто-то говорил, что я должен быть привлекателен для тебя? Меня это мало волнует, дорогая, я просто хочу тебя с удовольствием трахнуть!» Затем продолжайте свои попытки.

Метод №5:

В этом случае вы тоже разрушаете ее стереотипы, но на сей раз делаете это более мягко. Вежливо скажите: *«Ох! Прости, пожалуйста. Извини»*. Встаньте и пойдите на кухню. Возьмите там бумажный кулек, в который насыпают крупы, наденьте себе на голову и вернитесь в комнату, где сидит она.

"Вот, – скажете вы, указывая на кулек, – *у тебя случайно нет фотографии того, кто тебе привлекателен? Я ее сюда приклею*". Пока она смеется, продолжайте свои попытки.

Метод №6:

Чувство вины

Одна из самых трудных вещей для любого человека – видеть, как взрослый мужчина плачет. Если вы собираетесь воспользоваться этим методом, учтите, что для его реализации вам понадобятся некоторые актерские способности.

Отвернитесь от женщины, как только она отвергла вас, и охватите голову руками. Спокойно начинайте рыдать.

«Извини... Я должен был догадаться... что таким девушкам, как ты... я не могу понравиться...» (Порыдайте еще немного).

«Дай мне успокоиться... и я провожу тебя домой». (Если вы находитесь у нее дома, все равно скажите это, поскольку ваши слова будут «соответствовать вашему состоянию»).

«Я никогда такого не испытывал... я представлял тебя в своих объятиях... представлял, как тебе хорошо... для меня это так много значит»... (Всхлип, всхлип).

"У меня никогда не было таких красивых женщин, как ты... ты даже не можешь себе представить ту уверенность, которая у меня возникает с тобой... это такое счастье... (в этом месте тоже нужно произвольно всхлипнуть) позволь мне... хоть один раз поцеловать тебя... пусть у меня останется хотя бы это..."

Если у этой девушки вообще есть сердце, то она вас поцелует. Вот тут вы и продолжите свои попытки. Если она будет пытаться остановить вас, снова начинайте рыдать. Вы даже не представляете, что может натворить присущий многим женщинам материнский инстинкт в постели!

Часть VII.

Школа мастерства

У хорошего тракториста и лапоть пашет.

Советская пословица

Глава 30.

Ключевые формулы научного «пикапа»

*Каждый мужчина, которого я встречала, хотел меня защитить.
Не могу понять, от чего.*

Мэй Уэст

OSV: В этих заметках сконцентрирована суть научного пикапа, здесь нет лишних слов. Все, о чем здесь сказано, с честью прошло суровую настоящую проверку в жизни.

Внимание! Описываемые ниже *ключевые формулы* «быстрого пикапа» не просто должны применяться совместно с остальными инструментами и техниками – ты постоянно должен держать их в голове в качестве *стратегии* своего поведения в целом.

Все, о чем было написано здесь раньше (вопросы *тактики*), сочетается и переплетается с этими базисными, фундаментальными алгоритмами. Все, что ты будешь делать для соблазнения, следует строить на этих алгоритмах – или хотя бы с учетом того, что они существуют.

Формула первая

Вы выбираете способ начального сближения с женщиной и думаете о том, как преодолеть ее возможное сопротивление. В стратегическом плане вам необходимо:

1. *Разрушить текущее состояние женщины и набор ее исходных убеждений.*
2. *Сконцентрировать внимание женщины на себе.*
3. *Контролировать ее внутренние репрезентации (внутренние зрительные образы, внутренний монолог, ощущения и чувства).*

Теперь давайте пройдемся по отдельным пунктам этой стратегии и подробно разберем каждый из них.

* * *

Пункт №1: Разрушение текущего состояния женщины и набора ее исходных убеждений.
Наилучший подход – использовать юмор или неожиданную сильную прямоту. В обоих случаях вы выталкиваете женщину из того состояния, в котором она только что находилась в данный конкретный момент, перемещаете ее в другое, более приятное состояние (или в состояние замешательства), и тогда можете спокойно и уверенно вести ее в том направлении,

которое вам нужно.

Для начала поговорим об использовании юмора для построения хорошего начала знакомства.

Дело не только в том, что женщинам просто *нравится* мужчина, который заставил их смеяться.

Дело еще и в том, что:

И смех также производит определенные благоприятные (в смысле последующего сексуального возбуждения) сдвиги в женской физиологии (что объективно подтверждено строгими научными исследованиями);

И смех меняет фокус внимания женщины – внимание непроизвольно перемещается на объект, оказавшийся источником веселого настроения; И в любом случае, смех прерывает текущее состояние женщины и создает у нее временную пустоту в голове, и эту пустоту вы можете вовремя заполнить.

Подумайте и припомните случай, когда вы были в отвратительном настроении, но ваш друг рассказал свежий анекдот, и вы расхохотались.

Что при этом происходило? Вы тогда начали чувствовать себя немного лучше, не так ли? Вот поэтому-то, используя юмор в качестве прерывателя текущего состояния, вы можете подойти к женщине и заполучить ее при помощи любой из описанных здесь техник. Вспомните теперь, что один из лучших подходов, который можно использовать для знакомства с женщинами, заключается в том, что вы ведете себя с необычайной *прямотой*, но также и *очень мягко и нежно*. Эта комбинация создает почти *гипнотическое* очарование.

Я проиллюстрирую этот подход. Например, вы выбираете привлекательную для себя женщину, затем мягко и вежливо, но напрямую подходите к ней и говорите:

"Прошу прощения. Простите, что прервал вас, но я хотел вам сказать... (пауза на секунду или две для пущего эффекта... женщина попадает в ситуацию напряженного ожидания... она начинает думать: «Что? Что он мне собирается сказать?») *...что вы потрясающе привлекательная... и мне очень хочется познакомиться с вами...* (снова пауза) *и повстречаться снова. Меня зовут Александр"*. Затем протяните руку и пожмите ее руку! *Почему такой подход работает?*

– Вы ведете себя *прямо*, без извинений и оправданий. Вы просто *излучаете уверенность*.

– Вы делаете это *мягко!* Вы говорите *медленно...* никакой спешки...

– Вы излучаете *твердость, тепло и надежную силу*, а не нужду или сексуальную озабоченность. Неважно, что за секунду до этого дама была занята спущенной петлей на колготках или прыщиком на подбородке. Теперь вы заполучили ее внимание к *главным событиям!*

* * *

Пункт №2: Сконцентрировать внимание женщины на себе.

Когда вы прервали существовавший в конкретный момент ход мыслей женщины, вам следует сконцентрировать *внимание женщины на самом себе*. Если вы этого не сделаете, то напрасно потеряете время. Когда вы взяли ее руку в свою при знакомстве, когда вы смотрите ей прямо в глаза – это значит, что вы уже твердо встали на правильный путь.

Но чтобы *резко ускорить* этот процесс, можно использовать технику, которая называется

«Принцип внедрения».

Что это означает? Просто вам следует внедряться в личное пространство партнерши *мягко и очень, очень, очень м-е-д-л-е-н-н-о*: не так, чтобы она начала вырываться и убегать, но так, чтобы она оставалась все время заинтригованной и слегка возбужденной.

Как это сделать? Ну, например, когда вы берете руку женщины при знакомстве, *не отпускайте ее после рукопожатия*. Держите ее руку и продолжайте говорить с ней, глядя ей прямо в глаза.

Будут ли *некоторые* женщины пытаться отнять руку? *Конечно!* Но примерно тридцать или сорок процентов – догадайтесь, что? Они будут из тех, кто находится в стрессовом состоянии, кто устал от повседневной скуки, кто давно ждет хоть какого-нибудь разнообразия в жизни – ждет приключения.

Добавлю также, что как раз тридцать-сорок процентов населения считаются повышено внушаемыми. Ну так что, будем работать с ними?

* * *

Пункт №3: Контролировать ее внутренние репрезентации.

Сейчас вы переходите к третьему, самому важному шагу: *взятию контроля над внутренними репрезентациями партнерши*.

Слово «репрезентация» в словаре НЛП примерно означает «повторное представление о действительности», или «воспоминания или фантазии о реальности».

Говоря более простым языком, «контролировать ее внутренние репрезентации» – просто-напросто означает, что вам надо *направлять* ее внутренние образы, внутренние диалоги и возникающие по ходу общения переживания и чувства. Делать это надо при помощи структурированного использования языка.

Вы можете сказать что-нибудь вроде: *«Знаешь, я могу точно сказать, что ты – женщина с великолепным вкусом!»*

А когда она спросит: *«Откуда ты знаешь?»*, вы ей ответите: *«Потому что ты смеешься над моими шутками. И чем больше тебе нравятся мои шутки, тем больше ты с нетерпением ждешь, что у нас с тобой все получится!»*

Когда она засмеется над последней фразой, вы скажете: *«Вот видишь... так оно и есть!»*

Почему этот последний, третий пункт *так важен*? Вы сейчас уже установили небольшой контроль над реакциями женщины:

– она смеется;

– и ее смех запускает как раз тот самый нужный вам шаблон ее мышления;

– и все это вместе включает то состояние, которое вы вызвали – с *нетерпением ждать*, чтобы у нее *все получилось с вами!* В добавление к этому вы можете сказать: *"Серьезно... ты когда-нибудь встречала человека, который тебе сразу понравился (покажите пальцем на себя), и ты про все забыла и начала представлять себя вместе с ним, чувствуя, как это все хорошо и приятно?"*

А когда она задумается и ответит «да», вы скажете: *"Вот видишь? Когда об этом задумаешься..."* — и просто продолжайте беседу.

Чего вы добились этими действиями? Вы не только сумели придать нужное направление мыслям женщины, но еще и внушили ей, *как именно нужно про это думать*.

Формула вторая

Эта стратегия состоит из таких элементов:

1. Создать у женщины нужное состояние.
2. Связать это состояние с собой.
3. Увеличить интенсивность состояния. Давайте снова рассмотрим каждый пункт по отдельности, и максимально подробно.

* * *

Пункт №1: Создать у женщины нужное состояние.

Вы уже понимаете, что не существует таких состояний, как любовь, привязанность, влечение.

Нет, я не говорю, что люди никогда не испытывают этих состояний – но у этих состояний есть своя собственная структура.

Эти состояния являются *результатом внутренних психических процессов*, которые тоже обладают собственной структурой и последовательностью. И поэтому, при известном мастерстве в словесном описании, эти состояния можно *вызывать намеренно*.

Проще говоря, сначала мы запускаем (достаем из памяти) состояние, *называя* его, затем *описываем компоненты* состояния, используя такие вводные грамматические структуры:

– *У тебя когда-нибудь бывало...*

– *Это так же, как если...*

– *Ты можешь сейчас вспомнить, когда в последний (или в первый) раз...*

Я прервусь для того, чтобы сделать *очень* важное побочное замечание, которое является краеугольным камнем для пикапера.

Для того, чтобы быть мастером вызывания состояний, пикапер должен: уметь вызывать *некоторые* из состояний, которые он хочет вызывать у других, в себе. После этого он сможет использовать свои собственные переживания в качестве руководства для вызывания у кого-то другого нужного состояния.

Другими словами, процесс соблазнения требует, чтобы вы не только осознавали весь спектр эмоционально-чувственных состояний, которые доступны всем нормальным людям, но и могли все компоненты этих состояний *описать словами*.

Следующий принцип такой: *действуйте первым!* Поместите себя в одно из тех состояний, которые вы хотите вызвать у других, и, спокойно и холодно контролируя свои собственные переживания, описывайте их партнерше.

Сейчас мы не будем подробно разбирать методы вызывания состояний – если вы читали предыдущие главы, у вас уже есть основные понятия. Поэтому мы перейдем к следующему шагу стратегии.

Пункт №2: Связать это состояние с собой. Одной из проблем, которая возникла на ранних этапах научного пикапа, была так называемый «эффектом мыльного пузыря». Было очевидно, что вызывать у женщин нужные состояния и эмоциональные реакции можно, но очень часто эффект бывает слишком кратковременным: как только прекращается описание, прекращается и

состояние.

Поэтому понадобились *связующие команды*. Эти команды служат для продления состояния (процесса) во времени и привязывают состояние (чувство) к пи-каперу. В них также должно содержаться указание, *когда* нужно выполнять команду.

Последнее является одним из решающих факторов. Подсознание очень исполнительно, но оно *не имеет* понятия времени, если речь идет о выполнении инструкций. Для подсознания все равно: минута или десятилетие.

Поэтому, если вы не укажете точно (или хотя бы приблизительно), *когда* надо выполнять отданную вами команду, то подсознание может никогда ее не выполнить, или выполнить три дня спустя, или выполнить ее с другим мужчиной, когда вас не будет поблизости. Некоторые примеры связующих команд:

– "Делай это... Сейчас..."

– "Делай это... Со мной... Сейчас.."

– или другие комбинации этих слов.

Связующие команды действуют, как мощные, но не воспринимаемые сознанием внушения. И одновременно они являются якорями, которые включают в женщине ранее испытанное ею состояние. И весь этот внутренний процесс происходит по определенной команде, которую вы можете дать в любой момент.

По сути дела, вы можете привязать мышление женщины не только к моменту своего присутствия, но с помощью якоря можете включить у нее нужное состояние тогда, когда будете находиться за тысячу километров от нее.

И все, что вам в итоге нужно сделать, это помочь женщине создать «видеофильм» с нужным сюжетом в ее голове, а потом... *нажать и не отпускать кнопку «воспроизведение»*.

Другие методы привязывания включают в себя телесные якоря (прикосновения), жесты, интонации. Будет разумно использовать все органы чувств партнерши комбинированно, и тогда у нее не будет абсолютно никаких шансов ускользнуть от вас!!!

* * *

Пункт №3: Увеличить интенсивность состояния. После того, как вы добились, что женщина мысленно двинулась в желательном для вас направлении, настало время увеличить скорость процесса.

Есть несколько способов, которые позволяют увеличить интенсивность вызванного вами состояния. Среди них такие:

– Держать якорь включенным.

– Давать скрытые команды – сконцентрироваться на этом состоянии, на этих чувствах, и усилить их.

– Использовать сексуальные метафоры: «Раздвигается... чувствуешь, как проникает в тебя... движется снова и снова и становится все больше...»

Примечание. Если вы *сами* будете интенсивно переживать состояние, которое описываете женщине, то это чрезвычайно благоприятно повлияет на силу *ее ощущений*. Только при этом вам важно будет постоянно сохранять внутри себя своеобразного «внутреннего контролера», который будет продолжать замечать все, что происходит. Если вы забудете о «внутреннем наблюдателе», то можете испытать оргазм от своего собственного рассказа, а девушка уйдет,

почувствовав, что на нее вы абсолютно не обращаете внимания!

Глава 31. Связывание мыслей

Я совершенно определенно знаю: для решения различных проблем ясное мнение мужчины – лучшее средство привести в порядок собственную запутанную голову. Я всегда любила, когда мной руководили. И нет ничего лучше, когда знаешь, чего от тебя хотят: будь то в жизни, работе или любви.

Марлен Дитрих

Горин: Техника «связывания мыслей» исходит из того, что люди, по существу, хорошо приспособлены для гипноза.

Если вы напрямую скажете их мозгу, в каком направлении думать, то они будут это делать, потому что сами люди не воспринимают сознанием такой тип информации. Люди заняты разбором содержания той болтовни, которую они слышат.

Их сознание слишком занято словами, причинами, данными, фактами, наличием или отсутствием логических связей – и только такому типу информации они и могут, и будут сопротивляться. Но как они смогут сопротивляться направлению своих собственных мыслей? Никак! Техника «связывания мыслей» использует два принципа.

Первый принцип – *придать нужное направление мыслям женщины.*

Второй принцип, который необходимо добавить к приданию нужного направления – *связать два чувства, два явления, два события в одну цепочку.*

* * *

Начнем с первого принципа – как придать нужное направление чьим-то мыслям?

Приведу пример. Предположим, перед вами мило моргает глазками прелестное существо, на которое вам хотелось бы произвести неизгладимое впечатление. Для решения этой задачи вы можете рассказать ей много всего о себе. Например, вы можете сообщить ей такое: «*Меня всегда любят женщины: одни – потому что я исключительно умный, веселый и при деньгах; другим нравится моя честность; третьи влюбляются в меня за мою внешность.*»

Молодец, все правильно. Проблема в том, что, вываливая на девицу все эти факты, обоснования и причины, вы заставляете ее выслушивать подобное в миллион первый раз, и она не купится на это. Если вы хотите воспользоваться подобным подходом, почему бы вам сначала не придать ее мыслям определенное направление? Например, вот так:

"Привет, ты когда-нибудь встречала такого человека, которого тебе сразу же хотелось бы узнать поближе? (Укажите на себя).

Обычно такое желание начинается глубоко внутри, вызывает волнение и предвкушение радости и приятных сюрпризов, которые будут у тебя, когда ты узнаешь такого человека лучше.

Если у тебя такое бывало, то, пока я с тобой говорю, ты можешь очень хорошо вспомнить такие чувства...

Мне просто интересно, что у тебя возникает сначала: представление о том, как приятно быть с этим человеком, а потом желание познакомиться с ним поближе, или, наоборот, сначала возникает желание познакомиться с ним поближе, а потом ты начинаешь представлять себя вместе с этим человеком? (укажите на себя)".

Итак, что вы только что сделали? Вы настроили ее представления, дали направление ее мыслям, вы сделали ее восприимчивой к тому ходу вещей, которого вы желаете. Как и почему это произошло?

Вы заставили ее вспомнить те состояния и чувства, в которые вы сами хотите ее погрузить. И вы дали ей команду оставаться в этом настроении, пока она общается с вами. (Вы это сделали, когда сказали фразу: «Пока я с тобой говорю»).

Вы придали ее мыслям определенное направление. После таких действий она стала более восприимчивой к любым «фактам» о вас, которые вы теперь можете на нее вываливать в любых количествах. И теперь для этих фактов внутри нее создана специальная ячейка, клеточка, особая рамка; теперь она воспринимает эти факты только в нужном вам эмоциональном ключе. С этого момента, если вы – не выпускник тюремно-приходской школы для детей с задержками психического развития, она – ваш благодарный объект для *сексуальных экспериментов*.

Красота этого подхода еще и в том, что вас невозможно схватить за руку и обвинить в попытке соблазнить ее.

Боже упаси, она даже и не заметила, как вы подтолкнули ее к самому краешку! Она может почувствовать только какую-то непонятную силу, исходящую от вас – силу, которая неотразимо привлекает и зачаровывает ее. На уровне осознания, на уровне логического мышления вы всего-навсего спросили женщину о *последовательности ее переживаний*.

Вы только захотели узнать, в каком именно порядке она испытывает определенные чувства!

Это отличный способ замаскировать те приказы, которые вы даете ей в своей речи: внешне все выглядит так, будто бы вы просто искренне интересуетесь ее переживаниями.

Можно ли все это использовать также для того, чтобы что-нибудь продать? Можно ли все это использовать также для того, чтобы заключить нужный контракт? Ну, разумеется!

Придайте мыслям собеседника то направление, которое приведет к вашей цели. Но сделайте это *до того*, как непосредственно начнете в чем-то убеждать человека – и результаты удивят вас самого!

Между прочим, фраза *«когда ты вспоминаешь...»* — это то, что в НЛП называется *пресуппозицией*. Пресуппозиция (или *предположение*) — это некий порядок вещей, который вашему слушателю необходимо допустить, чтобы все сказанное вами и услышанное им предложение было осмысленным; то, без чего сказанное не может существовать.

Так, фраза *«когда ты вспоминаешь...»* предполагает (и одновременно *внушает!*), что женщина *будет вспоминать*.

В природе существует огромное число как самих пресуппозиций, так и способов их применения для получения того, что вы хотите получить. В частности, с их помощью вы можете превратить сопротивление в согласие.

Итак, с приданием нужного направления чьим угодно мыслям мы, я думаю, вполне разобрались. Теперь – второй главный принцип...

Как связывать две мысли в одну цепочку? Любое решение, которое принимают люди, основывается на их *состоянии* и зависит от него же.

До сих пор я говорил вам: «Если вам не нравятся те ответы, которые вы получаете от женщин, то измените ваши вопросы». Теперь я могу добавить к этому принципу следующий, не менее важный: «Если вам не нравятся те решения, которые люди принимают – сначала измените состояние людей, а потом попытайтесь изменить их решения».

Даже дети инстинктивно понимают это. Если ребенку нужна новая игрушка, он ведь не обращается к родителям, когда они раздражены или расстроены?

Н-е-е-т! Ребенок умеет ждать. Он зорким орлиным оком наблюдает за настроением родителей, и, дождавшись момента, когда тот или другая находятся в нормальном, благодушном, «сговорчивом» состоянии, без труда добивается их согласия.

Вы не находите, что мы, взрослые, далеко не так сообразительны и терпеливы? Мы без предисловий начинаем требовать от другого человека желаемого – сейчас же и в полном объеме! – независимо от состояния этого другого человека.

И что же, если у нас при этом ничего не получается – разве мы пытаемся изменить состояние партнера по общению, разве мы ждем другого подходящего момента, когда это состояние станет более благоприятным?

Нет, обычно, мы повторяем одни и те же слова, доводы, аргументы или приказы снова и снова, опять и опять... *Только громче, сильнее и настойчивее!*

Поэтому ключевым моментом всегда является вызывание или создание (построение, конструирование) *правильного* состояния. Для этого используются, в том числе, и приемы связывания мыслей.

Необходимость применения таких техник возникает тогда, когда вы начали получать от женщины признаки сопротивления – скажем, в виде отсутствия на ранее назначенном свидании, в виде обещания звонков и невыполнения данных обещаний, и т. п.

В это время вам следует остановиться и задать себе несколько вопросов:

- 1) Каков *ее* настрой по отношению ко мне *сейчас*?
- 2) Каким *должен быть* ее настрой ко мне (или каким я хочу, чтобы он стал)?
- 3) Как я могу развлечь себя, *переводя ее* из сегодняшнего настроя к тому, которого я хочу (другими словами, как я могу перевести эту женщину из ее настоящего состояния к желательному)?

Можно рассмотреть это как построение цепочки состояний, в которой первое звено – это сегодняшнее состояние женщины, а последнее звено – это то состояние, в которое вы хотите ее перевести.

Предположим, что женщина в данный момент по каким-то причинам *равнодушна* к тому, есть вы на ЭТОМ свете ИЛИ нет. Допустим также, что состояние, в которое вы хотите ее перевести – это *непреодолимое, страстное желание быть с вами*.

Между этими двумя состояниями есть небольшой разрыв, вы заметили? Поэтому вам нужно построить несколько промежуточных состояний, допустим:

любопытство – смех – волнение (заинтригованность) (удовольствие) (желание)

и сделать это можно и нужно при помощи техники связывания мыслей. Вы можете попробовать вот так: "Ты знаешь, когда мы с тобой встречаемся, я каждый раз не знаю, что из этого выйдет: какое-нибудь забавное приключение, или мы просто приятно проведем время, но я точно знаю, что мы будем много смеяться, ведь правда? Скажи, ты очень сильно начинаешь ждать наших встреч?"

Здесь все высказывание наполнено пресуппозициями:

1. Что вы будете встречаться.
2. Что будет забавное приключение, либо вы приятно проведете время.
3. Что будет много смеха.
4. Что она вообще думает об этом.
5. Что она с нетерпением ждет этого (задан вопрос, насколько сильно). Ну и что?

Подойдет ли это? Да! Если...

Если вы скажете это с улыбкой и скажете так, чтобы любому стало ясно, что вы действительно настроены на забавное приключение или на приятное времяпрепровождение! Если вы действительно уверены в том, что сказанное вами обязательно подействует!

Ваша манера проводить подобные воздействия должна включать в себя и такие вещи, как интонацию. У вас ведь есть интонация для реального результата своего воздействия? (То есть, такая интонация, с которой вы обычно рассуждаете об уже свершившемся факте; или о факте, достоверность которого не вызывает у вас никаких сомнений). Поэтому правила таковы:

- Всегда предполагайте, что ваше высказывание приведет к нужной вам реакции.
- Всегда предлагайте такие сообщения, которые заставляют женщину принять их (согласиться с ними) И (это очень важное "и") получить удовольствие от общения с вами. Если вы не будете связывать принятие (согласие) и удовольствие, то поставите под угрозу все ваше взаимодействие с ней! Если же вы свяжете ее согласие (принятие) и удовольствие, то она не сможет сопротивляться вашему сообщению-инструкции. По какой причине? Да она просто захочет вас! Разумно?

А сейчас – еще один очень простой и очень мощный способ связать мысли. Он заключается в том, чтобы заставить женщину рассмеяться, и к этому ее поведению привязать подходящую инструкцию, например, когда она будет смеяться, обратите на это ее внимание и скажите:

А сейчас – еще один очень простой и очень мощный способ связать мысли.

Он заключается в том, чтобы заставить женщину рассмеяться, и к этому ее поведению привязать подходящую инструкцию, например, когда она будет смеяться, обратите на это ее внимание и скажите:

«Смотри, ты смеешься... Это очень приятное чувство. И чем больше ты смеешься, тем больше ты понимаешь, что тебе хочется встречаться со мной».

Кажется очень простым, но это действует! Фраза построена так, что связывает два события: ее смех и ее желание встречаться с вами. В принципе, вы можете связывать в одной фразе любое текущее поведение женщины (или любую ее мысль, про которую вы точно знаете, что ваша дама именно сейчас ее обдумывает) со своей инструкцией.

Вот еще несколько возможных способов сделать это: *«Чем больше ты думаешь, что это невозможно, тем больше понимаешь, что на самом деле ты это сделаешь!»*

«Чем больше ты смеешься, тем больше понимаешь, что тебе хочется провести много времени со мной. Ты хочешь просто выпить кофе, или мы пойдем и вместе пообедаем?»

«Чем больше ты думаешь о своем бывшем (или настоящем) дружке, тем чаще обнаруживаешь, что ты думаешь обо мне». Ну что? Разве не здорово!

Глава 32.

Механика «быстрого пикапа»

Что касается секса, то женщины жалуются чаще, чем мужчины. Их претензии сводятся к двум основным разрядам:

- 1) недостаточно;
- 2) чересчур.

Энн Ландерс

OSV: По сути своей, «быстрый пикап» – это механика (даже не квантовая, а классическая). А механика просто требует выполнения определенного алгоритма, определенной последовательности действий, требует учета некоторых простых условий и ограничений, и если все это выполнено, то она действует так же точно и надежно, как молоток по отношению к гвоздю.

Правда, это – необычайно мощная механика, которая требует элементарной заботы и периодического технического обслуживания. Это похоже на мощный восьмицилиндровый двигатель – для его работы нужны, как минимум, топливо и кислород. Что ж, «быстрый пикап» тоже нуждается в некоторых необходимых условиях.

Благодаря этим условиям, становятся неважными ваш возраст, внешность, наличие денег, социальный статус, а также другие «внешние» факторы, которые находятся за пределами вашего контроля.

В данной главе я хотел бы провести обзор необходимых для работы «быстрого пикапа» условий, а также обсудить с тобой способы использования этих условий для увеличения количества и улучшения качества твоей «добычи».

* * *

Условие №1: Ты должен находиться в правильном состоянии.

Я уже говорил, и буду говорить еще и еще, что техники, которые тут предлагаются – это не высокотехнологичные способы забраться в трусы какой-нибудь дамочки.

И если ты понимаешь их только так, и потому ведешь себя, как электронный робот с одной-единственной программой для поднятия члена, ты ничего не получишь, кроме механического разрушения того эмоционального состояния, которое ты стараешься вызвать у желанного для тебя субъекта.

Как происходит этот саморазрушительный процесс? Очень просто. Я повторял уже много раз, что если в любой области жизни ты действуешь с позиции «голода» или «нужды», или если отчаянно стараешься *доказать себе, что способен победить*, то я даю тебе практически стопроцентную гарантию, что в конце концов ты проиграешь. Таким поведением ты просто отталкиваешь ту самую вещь, которой добиваешься.

В итоге ты замыкаешь себя в самоподдерживающийся цикл (проще говоря, «порочный замкнутый круг»), который неизбежно приводит тебя к поражению.

Если ты хочешь достичь истинных вершин успеха в «пикапе», то тебе следует понять, что все эти техники не имеют ничего общего с выпрашиванием, вымаливанием, выклянчиванием и т. п. Настоящее соблазнение – это не поведение попрошайки. Мало того, по большому счету это также не обман и не мошенничество.

Нет, эти техники направлены на реальное создание внутри женщины состояния *невероятного удовольствия* — такого, которое она будет в состоянии получить *только с тобой* и ни с кем другим, кроме тебя. Она *действительно захочет* отдать тебе всю свою сексуальную энергию.

Если ты согласишься на вещи так, как я сказал, то, конечно, поймешь, что девушку, которую тебе захотелось получить в свою постель, совсем не нужно пугать, обманывать или запугивать. Пусть она получает от тебя (виртуально или психологически) невероятно ценные подарки – и

такие подарки она *захочет получать* еще и еще, и она обязательно *будет получать* их... но только при условии, что она достаточно сообразительна, достаточно темпераментна, достаточно сексуальна, чтобы дать тебе то, что заставит тебя вернуться к ней.

И еще немного о твоём правильном состоянии. Уже было сказано о том, что «пикап» должен доставлять тебе удовольствие, а если не доставляет – значит, ты делаешь что-то не то.

Поэтому установка на развлечение – существенная часть правильной установки твоего ума, которая поможет элегантному выполнению техник «пикапа». Но любые техники и установки все же не стоит воспринимать слишком серьезно.

Под этим я понимаю то, что когда ты *настраиваешь себя на экспериментирование*, на получение удовольствия от всего, что происходит, то если у тебя что-то в итоге не получается, то ты просто совершенствуешься дальше в мастерстве соблазнения и радуешься тому, что освоил что-то новое.

* * *

Условие №2: У тебя должно быть достаточно времени для разговора с объектом, чтобы была возможность проверить две (лучше три) техники.

Одинокая техника похожа на одинокий кактус – выглядит не очень привлекательно и больно колет. Для того, чтобы действовать, техники должны применяться серией, и каждая серия оптимально должна состоять, как минимум, из трех техник.

А теперь скажи мне: разве можно предложить серию техник, если у тебя нет достаточного количества времени для разговора с женщиной?

На самом деле, можно, конечно... но эффективность будет довольно низкой. Посмотри на это таким образом: в боксерском поединке можно измотать противника, выдавая по одному мощнейшему удару за раунд в течение пятнадцати раундов, но гораздо более эффективно свалить противника в одном раунде пятнадцатью ударами, которые следуют один за другим.

Вторая возможность, безусловно, лучше. Например, если ты решил использовать методы «пикапа» с официанткой, то в идеале стоит это сделать в *ее свободное время* — тогда у нее будет возможность свободно и без помех отдалиться вашему воздействию.

* * *

Условие №3: Проявляй больше гибкости при первоначальном входе в состояние партнерши. Когда ты начинаешь применять какую-нибудь из техник «быстрого пикапа», одним из существенных моментов является первоначальное внедрение в состояние партнерши – внедрение, которое должно завести ее и вызвать сильную ответную реакцию.

Иногда это требует применения нескольких подходов по очереди для того, чтобы выбрать действенный.

Подумай: если у тебя возникли проблемы с применением техник «быстрого пикапа» – то, возможно, это потому, что было нарушено одно из трех жизненно важных условий. Сделай несколько глубоких вдохов и выдохов и посмотри еще раз на те условия, в которых у тебя что-то не получилось.

Если ты пытаешься чего-то достичь в ситуациях, которые действовали против тебя (например, если девица была очень занята и не было возможности толком поговорить, или ты в этот момент потерял чувство уверенности и т. п.), переорганизуй ситуацию так, чтобы она изменилась в вашу пользу. В конце концов, ты увидишь, что «пикап» на основе НЛП приносит такие результаты, которые за пределами по сравнению с любыми другими подходами.

Глава 33.

«Но тот, кто раньше с нею был...»

Получаю письма: "Помогите стать актером".

Отвечаю: «Бог поможет!»

Фаина Раневская

OSV: Увы, до сих пор многие слышат от своей дамы сердца слова «но я другому отдана, и буду век ему верна» – как и 150 лет назад. Кто-нибудь и сейчас плачет от безысходности, оттого что она сказала, что любит другого. Поразительно, но, сделав огромный прогресс в области технологий и повышения уровня жизни, – человечество все так же до недавних пор не имело лекарства, которое бы лечило данную болезнь.

Впрочем, были некоторые прорывы. Так, безусловно талантливый писатель Михаил Веллер рассказывал об этом в книге «Приключения майора Звягина.» (Очередной раз рекомендую ее купить и почитать).

Майор Звягин, медик и знаток психологии, составил следующий план:

Привыкнув решать задачи поэтапно, он сосредоточился на первой: вывести из игры нежеланного конкурента. Хм, стариннейший вопрос влюбленных... В средневековой Италии, скажем, попросту нанимали убийц. Не подходит. Во времена инквизиции хватало анонимного доноса – и неугодный исчезал. В д'артаньяновской Франции вызывали на дуэль и закалывали, чем упрочивали собственную славу. Тоже не то. Имелись способы простецкие: набить морду, отвадить угрозами, – иногда действительно, и даже справедливо отчасти, мужчине подходит сила и храбрость; женское сердце поощряет победителя. Но не всем дано выступать героями, и не всегда это помогает... Надо, чтоб она перестала обращать на него внимание, разочаровалась, чтоб он ей надоел. Итогом размышлений, в конце концов, явилась забавная страница в блокноте: "Как устранить соперника.

1. Быть сильнее духом, чем он. Выдержаннее. Храбрее.
2. Узнать о нем все, понять его до конца.
3. Если можно – подружись с ним: другу легче вырыть яму, чем врагу.
4. Копни его прошлое.
5. Найди, его союзников. Учти своих друзей.

6. Найди ему врагов. Сыграй на чьей-то зависти или интересе.
7. Выясни его слабые места. Научись использовать их. Борись с ним в том, в чем он слаб.
8. Выясни его отрицательные стороны. Прояви их.
9. Выясни его сильные места. Избегай столкновений в том, в чем он силен.
10. Заставь его нервничать – это ведет к ошибкам.
11. Заставь его совершать поступки, рисуемые с неприглядной стороны и роняющие в ее глазах.
12. Хвали ей то в нем, что ей наверняка не понравится.
13. Чрезмерно перехваливай ей то в нем, что ей нравится – это вселяет сомнение, недоверие.
14. Не выказывай неприязни к нему – ты должен выглядеть доброжелательным и объективным: тогда тебе поверят.
15. Каждую его черту оберни неприглядной: самолюбие – тщеславием и высокомерием, энергичность – карьеризмом и неразборчивостью в средствах, вежливость – подхалимажем и лакейством, юмор – цинизмом и пошлостью, неторопливость – тупостью, чувствительность – слабостью и слюнтяйством, храбрость – жлобством, осмотрительность – трусостью, щедрость – низменными купеческими замашками, и т. п.
16. Любой его поступок объясняй низменностью мотивов и цели, но всегда не впрямую, а как бы хваля, одобряя, сомневаясь.
17. Внушить им недоверие друг к другу.
18. Скомпрометировать их в глазах друг друга.
19. Создать каждому неверное впечатление о другом, чтобы слова и поступки одного вызвали у другого не желаемый ответ, а непонимание, досаду, разочарование. В конце концов, они должны стать антиидеалом друг для друга.
20. Если позволяет время – старайся завести их отношения в тупик, дать им исчерпаться, выдохнуться.
21. Выстави его немужественным: за трусость женщина может принять растерянность, равнодушие, расчет.
22. Извлекай пользу из любого случая. Организуй случаи сам".

* * *

Герою книги впоследствии удастся воплотить все эти советы в жизнь и отбить девушку у соперника. Был использован и подкуп шлюх для компрометации соперника, и фотомонтаж «улик», и мелкое хулиганство.

Что ж, верю. В общем, все действительно. Можно даже применять в жизни. Только есть один минус – незаконно и не особо технологично. Надо целые *месяцы* потратить и кучу интриг наплести, чтобы вернуть девушку. Но всякий ли это сможет сделать? Хочется чего-то более действенного. И оно существует.

* * *

Итак, по просьбам трудящихся публикуется такая заготовка с применением НЛП...

Когда-то я неосторожно упомянул, что стоило бы для уничтожения конкурента применять NLP-заготовочку «Boyfriend Destroyer» – и мне стали приходить письма с вопросами, а что это такое. Говорить про NLP и применение его в пикапе можно долго, но, решив, что лучший способ научиться плавать – это прыгнуть в воду, вот вам готовый метод.

Данную «домашнюю заготовку» нужно применять тогда, когда в ответ на приглашение на свидание девушка отвечает: «Извини, но у меня есть парень».

(Или когда на вечеринке ты сразу взял верную ноту и классно развеселил одну классную девчонку, а потом она в ответ на предложение встретиться говорит: «Да, нам было сейчас очень хорошо. Хорошо началось, пусть хорошо и закончится – у меня есть парень». Вот тогда и стоит вклеить залпом изо всех корабельных NLP-орудий).

Будем исходить из того, что парень у нее действительно есть. Иногда девушки используют фразу «У меня есть муж», как самый простой способ «обломать» тебя. Тогда я говорю: "Ах, муж? Наелся груш!!! "

Корреспондентка: А как это, собственно, действует на девушку? Тут тоже есть нечто, что воздействует на глубинные структуры подсознания?

OSV: Ну, а что тут еще можно сказать? Для применения данной заготовки надо выманить девушку куда-нибудь для разговора тет-а-тет (пусть просто прогуляться на нейтральной территории или попить кофе вместе!), а тогда уже заняться более интенсивным промыванием мозгов.

Также данная заготовка использует другой классный метод воздействия, называемый "искривлением времени".

Через какие этапы надо пройти:

1. Применить «обходные фразы» и «искривление времени», чтобы преодолеть ее сопротивление.

2. Применить «хитрое», «замаскированное» внушение, чтобы ей казалось, что она уже встречалась с тобой, и это ей понравилось. 3. Заставить ее еще раз пройти через эти этапы.

* * *

Как конкретно это выполняется? "Ты: Мне очень понравилось говорить с тобой, и я бы очень хотел с тобой опять встретиться... Как тебе позвонить?"

Она: Извини, но у меня есть парень...

Ты: У тебя есть парень? Что ж, очень жаль... Но я должен уважать твои чувства... Позволь только спросить: а что бы было, если бы ты вдруг поняла, что очень хочешь провести немного времени со мной? Ну, например, если бы ты могла представить нас вместе, как мы с тобой разговариваем и нам хорошо вместе, и ты уже чувствуешь себя очень классно?

Если ты будешь думать об этом в таком ключе, то уже сейчас стоит договориться о встрече! Как насчет пятницы вечером?"

* * *

Есть еще варианты.

Приведенный выше вариант пригоден, когда ты первый раз приглашаешь девушку на свидание. Но иногда фраза «У меня есть парень» произносится гораздо позже – когда ты уже установил с ней отношения, несколько раз встречался, но она не захотела секса с тобой.

Или даже когда ты уже неоднократно переспал с ней но она говорит: «Извини, мы не можем встречаться больше... У меня есть парень...» Ну, и как тут поступить? Не просто, а очень просто!

Она: Извини, я должна была раньше сказать... Я не могу больше встречаться с тобой (или «спать с тобой»), так как у меня есть парень. Мы не должны больше видеться, извини...

Ты: Хм, а знаешь, что я хочу тебе сказать? Кстати, как зовут твоего парня?

Она: Вася.

Ты: Ну, хорошо, вот ты встречаешься с этим парнем, Васей. *(Тут нужно показать пальцем на свою правую ладонь).*

Так? И вот ты думаешь, что он такой хороший, крутой и классный. *(Тут надо подобрать подходящие слова под ее понимание – как она бы сама выражала его положительность).*

Тебе хорошо с ним, и все такое... Но... вдруг представь себе, что по какой-то причине вы расстаетесь... Случалось ли тебе расстаться с кем-либо? *(Тут нужно опять показать пальцем туда же на свою правую ладонь).*

И ты много думаешь о нем, и вдруг начинаешь видеть в нем те вещи, которые разрушили ваши отношения...

Или, быть может, тогда ты начинаешь видеть его в таком свете, что он уже куда менее привлекателен для тебя.

Я уверен, что тогда именно это ты и делаешь!!! Знаешь, мне самому странно представить, как наше сознание все это проделывает, но мне любопытно – а как ты ощущаешь себя в этом положении, если весь этот процесс происходит мгновенно *(резко щелкнуть пальцами или хлопнуть в ладоши)* в твоём сознании?

Наверное, это как если бы *(тут надо помахать рукой перед ее лицом, как бы, разгоняя дым)* ты не можешь больше увидеть его образ перед собой в своём сознании.

И каждый раз, когда ты напрасно пытаешься сделать это – как будто кто-то стирает ее из сознания. И вот тогда уже ты понимаешь, что ты начинаешь забывать его, забывать все о нем.

Ну, вот был в твоей жизни кто-нибудь, с кем ты когда-то встречалась, а теперь дорожки разошлись – так что ты даже не думаешь о нем много времени? Да?

А теперь закрой глаза и представь себе этого человека, а потом покажи пальцем, где ты видишь его изображение.

Вот там? Интересно, правда? А вот если бы тебе случилось забыть этого парня *(«толкнуть» ладонью в место, куда она показала)*, то получается, что он... слетел с этого места...

Но ты можешь про себя подумать: «Но я хочу его вернуть назад!!!» И ты можешь это думать до тех пор, пока не окажется, что ты действительно понимаешь, что теперь, когда перед тобой открылся новый вид, то ты видишь все вещи в нем и о нем, которые тебе не нравятся...

Те, вещи, которые неминуемо приведут к тому, что ты бросить его. И вот, когда такое происходит, то немного грустно, но и хорошо одновременно, так как это дает возможность создать место для нового достойного человека!

(Куда тут надо показать пальцем? Правильно, на себя!!!)

Ну, как методика? Пусть это несколько и упрощено (в предположении, что доминирующей бессознательной системой ввода у девушки из приведенного примера является визуальная), но должно работать в большинстве случаев. Особенно хорошо это должно *работать*, когда заметно, что при воспоминании зрительного образа девушка поднимает глаза вверх (это как раз признак того, что нам нужно).

Курсивом в речи выделены «встроенные команды», (а в скобках – ваши действия).

И те, и другие остаются все время незаметными для сознания партнерши (являясь якобы логической составляющей частью фразы), но, тем не менее, являются приказами для выполнения! Поэтому произносить их нужно с соответствующей для приказа интонацией.

Далее. Мы исходим из того, что люди хранят образы, «картинки» знакомых людей в жестко определенном месте на собственном «мысленном экране». То есть, с закрытыми глазами мы представляем любимых нами людей в одном месте, а ненавистных – совсем в другом. И если «стереть» образ, картинку человека, или переместить ее в другое место, то и отношение к нему соответственно меняется.

А заметили момент с указанием пальцем на «Васю на ладони»? Думаю, что тут пояснять много не нужно.

Есть еще много моментов (например, на всех ли это оказывает одинаковое влияние; как лучше замаскироваться; что делать, если вдруг засекли попытки «воздействия»; много чего еще) ... Но всему свое время... Для представления и практического использования – уже достаточно.

Горин: У меня до сих пор была другая методика изменения состояния дамы, вспомнившей про мужа (особенно, если это воспоминание является продолжением кокетства). Согласно этой методике, диалоги проходят примерно так:

Вы: А что, если мы сегодня вместе поужинаем... у меня дома?

Она: Увы, но мое сердце принадлежит другому!..

Вы: Жалко... А все остальное, надеюсь, сейчас свободно?

OSV: Ну иногда и я тоже проще делал. На ее слова «у меня есть парень» я отвечал одно из двух:

1. «Ну и что? У меня тоже, но я же тебе про него не рассказываю!» (Если она обладает достаточным чувством юмора, чтобы рассмеяться такому обороту).

2. «Какая мне разница? Я не ревную, если спать ты будешь со мной». (Это на случай, если тебя, прежде всего, постель с ней интересует, а не построение долгих отношений).

Глава 34.

«Я думал, что я был влюблен»

У мужчин больше проблем, чем у женщин. Прежде всего, им приходится терпеть существование женщин.

Франсуаза Саган

OSV: Говорят, что на Западе продавцы автомобилей часто применяют такой трюк.

Когда клиенту уже показали автомобиль, все рассказали, договорились о цене, но клиент

еще окончательно не решился подписать контракт о покупке, то вот что продавец делает. Он берет написанный контракт о покупке и говорит: «Вы знаете, я боюсь, что я ошибался... Наверно, это машина не подходит для Вас. Давайте забудем, о чем мы говорили». И начинает отрывать уголок от бланка контракта...

Естественно, это вызывает у покупателя обратный эффект, и он начинает убеждать продавца, что на самом деле эта машина ему подходит, и он готов ее купить...

Таким образом, взяв на себя роль «сопротивления», продавец как бы уходит в сторону, ставит покупателя на место продавца, и теперь уже покупатель убеждает продавца, что машина покупателю подходит. Можно и бить на «слабо», то есть сказать: «Да! Боюсь, что вы действительно не можете себе такую машину позволить».

В терминах НЛП мы могли бы сказать, что здесь используется естественная «*полярная реакция*» клиента. Эта реакция состоит в том, что мы склонны считать ценным то, что у нас демонстративно отбирают, и склонны отказываться от того, что нам слишком настойчиво навязывают.

Применительно к соблазнению эта заготовка работает следующим образом: ты говоришь девушке, что *ошибочно* думал, что был влюблен в нее, но теперь понимаешь, что это в действительности было ошибкой, глупостью, и ничего у вас двоих не получится.

Возможны некоторые вариации типа: "Мне было хорошо с тобой, но мы друг другу не подходим, и нам *не стоит быть вместе...*"

Не так давно слышал, как эти слова произносил молодой человек, когда я подвозил одну парочку на своей машине... Наверняка, он только лишь случайно воспользовался этим методом, не представляя его реальной и истинной сути. Но как действовало! Естественно, все закончилось тем, что его подружка бросилась к нему на шею, начала целоваться и говорить, что не так уж все и потеряно...

Да и я сам как-то много лет назад, году в 1989-м, применил этот ход, причем неосознанно и типа случайно... Тогда я сказал девочке: "Мне было хорошо с тобой, я любил тебя, но ты слишком маленькая для меня, мне нужно нечто другое..." Чем все закончилось? Правильно! Она влюбилась в меня! (А через много лет она рассказала, что тогда размышляла, как бы меня вежливо бросить, но я опередил ее на шаг и ситуация повернулась на 180° – я показал, что она меня не совсем устраивает и надо за меня побороться.)

Важный момент: применять эту заготовку имеет смысл только после некоторого времени знакомства с девушкой: когда вы уже несколько раз встречались, или хотя бы откровенно разговаривали по телефону. Когда она к тебе хоть немного привязалась.

То есть, техника работает тогда, когда ты для девушки представляешь отнюдь не пустое место. Было бы странно, если бы эта заготовка показала хороший результат на совершенно незнакомой девушке.

Я неспроста выделил пару этих абзацев курсивом. Так как очень многие не понимают условия применимости данного метода и начинают им пользоваться тогда, когда нет никаких оснований. Например, при знакомстве, когда она отказалась дать телефон, *говорится* *сентенция*: «Ты знаешь, я думал, что я тебя люблю – но я ошибался».

Ну и что девушка тогда подумает? Она подумает: «Ну и придурок же мне попался! Какой бред несет. И черт с тобой – ошибайся, сколько хочешь». А может и вообще рассмеяться – и будет права.

Потому что для каждого метода есть *критерии применения*, которые необходимо знать и учитывать.

Ну, а теперь пример такой вот «домашней заготовки»:

Ты: Можно мне признаться? Было время, когда я думал, что влюбился в тебя...

Я хочу сказать, что теперь, глядя в прошлое, я понимаю, что это было не так. А я тогда мог часто *представить, как нам хорошо вместе, в самых разных ситуациях, мог представить, как мы становимся все ближе и ближе, уважая и поддерживая друг друга на протяжении многих-многих лет...*

Увы, я понимаю, что это было глупо: *думать, что это все может быть так...* Наверное, мы не *подходим друг другу...*

Или можно просто сказать, без всяких «вставленных команд», как тот парень в моей машине: «Ну, ты посмотри, какие мы с тобой разные... Ты такая молоденькая... Я тебя на пять лет старше... Нет, ничего у нас не получится...»

Здорово? И чем это отличается от простого трюка продавца автомобилей? Только тем, что ты можешь все-таки усилить конструкцию встроенными внушениями... Просто и сильно.

Глава 35.

Разрыв шаблона

*Тут живут порядочные люди.
Жив и я, – привет тебе, привет.
Как невесту, Родину мы любим:
Чунга-Чанга – места лучше нет!*

Михаил Векслер

OSV: А ты бывал в гипнотическом трансе? «Как это определить?» – можешь спросить ты. Ну, например, так. Говорят, что в гипнозе можно заставить человека «не слышать» (не воспринимать) чьего-либо голоса... Так вот, бывало ли у тебя когда-нибудь так, чтобы ты задумался, сидя перед телевизором, и потом внезапно понял, что «не услышал» ни слова из передачи? Или после прочтения страницы выясняется, что хоть страница и прочитана целиком, но сознательно не усвоено ни слова, так как ты о чем-то фантазировал и «мыслями был далеко» от книги, продолжая читать ее?

Мои поздравления! Оказывается, что ты сам легко впадал в гипнотические состояния, когда осуществить внешнее воздействие на психику очень легко. То же самое происходит со всеми людьми: часто они самопроизвольно впадают в гипнотическое состояние, не понимая, что с ними происходит.

Это может произойти от многих причин, и мы с тобой разбирали несколько техник, меняющих состояние сознания партнерши. Еще одна техника в твою коллекцию – ломка стереотипа поведения, или «разрыв шаблона»...

В нашей жизни многие действия осуществляются шаблонно, и повторяются тысячи раз практически без изменений. Шаблон приветствия, например: «Привет! Привет!» Обыкновенное вставание со стула – тоже шаблон: мы осознаем себя либо сидящими, либо стоящими...

В каждом шаблоне есть интересный момент – его *середина*.

Точнее, для сознания человека у шаблона нет середины, он воспринимается только *цельно*. Но если цельное шаблонное действие разрывают, если середина у шаблона вдруг появляется – человек оказывается в замешательстве. А замешательство и гипнотический транс – родственные состояния.

И в состоянии транса, и в состоянии замешательства человек особенно уязвим для внешних внушений. И вот тогда – почему бы это нам не использовать для научного «пикапа»?

* * *

...Например, попал я когда-то давно на одну мажорную цивильную фирму. Из тех контор, где все такие «крутые» и ходят в дорогих пиджаках. И пришлось мне общаться с одной из молодых дамочек, там работающих.

Стоит добавить, что одет я был более чем просто: *джинсы и сувенирная майка из Амстердама*, на которой изображена была куча «неприличных» (с точки зрения «мажора») вещей. А если человек был наблюдательным, то он способен был бы заметить на той майке *такие* детали, что испытал бы шок! (Я сам при покупке не заметил!) Для моей собеседницы я весь был «серединой шаблона» беседы в ее фирме.

И что же происходило по ходу моего тогдашнего разговора? А вот что: «скабрезная» картинка на моей майке настолько выпадала из понимания этой девушки и «разрывала шаблон», что девушка просто «прифигела», *и секунд десять пребывала в гипнотическом трансе*.

Она «не слышала», она не воспринимала осознанно, *что* я в это время говорил – ей потом пришлось все переспрашивать заново. Если бы я в это время успел ей грамотно сделать какое-нибудь внушение («Встретимся сегодня в 19:00 там-то»), или пригласить ее куда-либо, то это однозначно работало бы лучше аналогичного предложения, но когда она находилась бы в полностью бодрствующем, а не вот таком трансовом состоянии.

* * *

Горин: Как-то раз одной творческой группе поставили сравнительно узкую задачу в рамках большой темы: «Обучение детей выживанию в большом городе».

Этой узкой задачей было: научить детей всегда отвечать *отказом* на предложения незнакомых людей пойти куда-то вместе, покататься в автомобиле и т. д.

Выяснилось, что в ролевой игре дети легко усваивают такое поведение: в ответ на *грубые* приставания, на попытки незнакомца увести ребенка с собой – дети начинают кричать, звать прохожих на помощь, отбиваться; в общем, всеми доступными средствами привлекают к себе внимание окружающих.

Казалось бы, задача решена. Однако осталось одно «но»: если к ребенку обращались вежливо, «учительским» тоном, то ребенок послушно выполнял указания незнакомца. Эту часть задачи долго не удавалось решить, пока один из участников группы не вспомнил случай, которому был свидетелем.

А случай был таким. В тамбуре электрички ехал «хиппующего вида» молодой человек и

молча курил. На остановке в вагон зашел военный патруль, причем старшему патруля «хиппующий» молодой человек сразу не понравился.

Расположившись в вагоне на скамейке, лицом в сторону тамбура, старший патруля сразу начал комментировать вид молодого человека, сделав ряд не лишенных оригинальности предположений о том, как такого рода молодые люди появляются на свет.

Ответом было молчание.

Тогда, достаточно распалившись от собственной речи, старший патруля пошел в тамбур «выяснять отношения». Вот тут-то и произошло самое главное...

Как только военнослужащий со словами «эй, ты послушай!» похлопал хиппующего молодого человека по плечу, тот медленно повернулся к собеседнику и *очень выразительно* произнес один только звук: «Ы-ы-ы!». После чего вновь повернулся к окну, продолжая курить. Старший патруля, как загипнотизированный, вернулся на свое место и молчал до конца маршрута.

Теперь детей стали обучать такому поведению – отвечать "Ы" – в ответ на приглашение любого незнакомца, что оказалось гораздо более эффективным. Впоследствии методика "Ы" вошла и в курс психологической подготовки женщин, которые хотели бы, в частности, знать, как защитить себя от насилия.

Это и хороший способ для девушек избежать нежелательных приставаний на улице: скажите (с соответствующей – слегка дебильной – мимикой) «Ы!» и сразу уходите.

Глава 36.

Знакомство по переписке и через газетные объявления

Вы не знаете женщину до тех пор, пока не получили письма от нее.

Ада Леверсон

Горин: В беседах о структуре разговора мы как-то позабыли эпистолярный жанр. Сейчас этот недостаток мы постараемся восполнить.

В этой главе содержится два подхода к работе с текстами. Первый – плод творчества OSV, второй – мой. (OSV решил сделать вам еще один подарок – главу из пока не изданной книги!)

* * *

OSV: Тут я приведу главу из своей следующей книги. Она несколько выбивается из стиля нашего с Гориним совместного труда. Потому что свою книгу я пишу на совсем разговорном языке и совсем немного смущаюсь в выражениях. Итак...

* * *

Часто многие сомневаются, а использовать ли знакомство по объявлениям? Но почему бы и нет? Я знаю несколько примеров знакомств с неплохими девушками именно по объявлению или через службу знакомств.

Иногда проще познакомиться с теми, кто этого хочет, чем убеждать человека делать то, что ему не нужно.

Существует мнение, что объявления пишут и читают только уродины или совсем уж замкнутые девушки, так как нормальная симпатичная девушка через газету не будет знакомиться. Но это не обязательно так.

Такие жесткие заявления (объективно ни на чем не основанные) напоминают мне один случай... Мнение моих институтских ex-одногоруппников, когда я им показывал объявления с приглашением на «Вечер знакомств студентов Алые Паруса» и предлагал туда пойти... Они мне все заявляли: «Да ты что? Там же одни страшные и замкнутые!!!» Но практика показывает, что есть и нормальные, и просто классные.

Да, если почитать объявления дам в газете и расшифровать настоящие послания, в них находящиеся – то сразу видны несколько видов объявлений типа «продам себя за деньги». Вот их текст в переводе с женского приличного на мужской циничный:

– Я с ребенком, мужик меня бросил. Ищу мужа, чтобы он любил меня, вытирал какашки ребенку, да еще и денег давал; так, чтобы мне, желательно, работать не приходилось.

– Я – лимитчица из села Гнилодрищенска, и хочу любой ценой уехать отсюда. Согласна выйти замуж, и даже иногда за это потрахаться.

– Денег мало, а работать лениво. Проституткой быть не хочу, я же честная женщина!!!! Ищу спонсора (согласна спать за материальную поддержку).

Странно, но женщины, публикующие такие объявления, упорно верят, что они – не проститутки, хотя и ищут любовника «за материальную поддержку».

Еще бывает объявление типа «Две симпатичные и веселые девушки 16 лет ищут парней 20—29 лет, обязательно с машиной, для веселого времяпровождения».

(Почему-то такие объявления публикуются часто именно типа «две девушки», «три подружки»). Данное объявление с женского на мужской переводится как: «Тусоваться на дискотеке в нашем ПТУ/школе скучно, сидеть в подъезде надоело, а Мерседеса и денег ни у кого из пацанов нет, ищем кого покруче».

Это – все объявления от брачных аферисток и прочих трутней, цель которых – не прилагая особых усилий, въехать в раёк на чужой трудовой спине. Таких надо отметить сразу и бесповоротно.

Еще бывают объявления от романтических дур, которые ждут Принца с голубыми яйцами на белом Мерседесе, и считают, что этому Принцу обязательно понравятся ее «индивидуальность» и «личность», а заодно кривые ноги и гнилые зубы.

Увы, все это так! Но, во-первых, это далеко не все объявления, которые бывают в газетах. Во-вторых, лучше и эффективнее публиковать объявления самому.

При знакомстве через объявления есть несомненные плюсы и минусы:

Плюсы:

В таком знакомстве есть несколько положительных моментов:

– Вы оба знаете, что вы оба хотите познакомиться, и снимается часть условностей хотя бы в этой области.

– Ты о ней хоть и немного, но все же больше знаешь, чем если бы знакомился на улице.

– Неудача в завязывании отношений часто проще воспринимается, к тому же кто тебе

мешает переписываться и перезваниваться сразу с двадцатью пятью претендентками?

– Возможна достаточно ранняя фильтрация. Если ты считаешь исполнителя «Децл» русским ответом на Бивиса и Батхеда, а она его боготворит – то вы просто сразу расстанетесь и не будете тратить время и нервы.

– Возможен поиск нестандартных партнеров. Голубых, розовых, в крапинку и садомазохистов, фетишистов и прочих ...истов и ...астов.

Минусы:

Но хватает и минусов:

– Большая потеря времени. Требуется его наличие на написание объявлений, либо ответ на них.

– Тебе могут пудрить мозги и выдавать себя не за то, что есть на самом деле – если изначально не видел ее фото, то можешь быть неприятно удивлен потом.

– При таком начале отношений многие расслабляются и не бывают осторожны, хотя тут такая же вероятность – можешь попасть на лимитчицу, раскрутчицу и просто аферистку-хабалку – как и на улице.

– Твои объявления могут прочесть люди с нездоровым чувством юмора, солдаты, уголовники, и т. п. личности, включая маньяков и просто больных.

При том возможно несколько вариантов и тактик поведения.

Читаем чужие объявления

Для этого покупается газета «Из Рук В Ноги», «Все для вас» или другая местная газета бесплатных объявлений. Только не обожгись на газете/журнале типа «Знакомства». Там куча объяв типа «Ох, как я хочу тебя приласкать, мой медвежонок!» Но должен тебя огорчить – это объявления от проституток. Или как минимум от раскрутчиц типа «материальная поддержка обязательна». Так что осторожнее.

Так вот, ты сидишь и, ломая глаза, читаешь рубрику «Знакомства». И пытаешься понять, а что они там имели в виду, кого искали. Отбрасываешь хабалок, проституток, аферисток... Пишешь десяток писем понравившемся тебе дамам (так как телефона они не дают!). И ждешь месяц... И хорошо, если придет какой-то ответ. Потому что ты *заведомо* находишься в пассивной позиции ожидания и прошения. А таких много – так что любой стоящей девушке весом менее 150 килограмм и количеством детей менее 10 придет сразу много ответов, из которых она будет выбирать.

Ну и каковы твои шансы? Нравится ли тебе, что она будет тебя выбирать, в качестве одолжения перезвонит... Шансы малы.

Не советую. Чересчур пассивно, и мал выход полезного продукта... Как последняя соломинка пойдет, конечно...

Это уже лучше. Тут уже ты перехватываешь инициативу, к тому же можешь показать, что именно тебе нужно и ввести предварительный фейс-контроль. Тут есть несколько важнейших советов.

1) Не стоит писать, что нужна суперкрасивая фотомоделль. Многих это напрягает типа: «Во, гад, по внешнему виду выбирает!» (А ведь правда, очень часто у мужчин предварительный отбор идет именно по внешности, и дамы ниже определенной планки по красоте просто отбрасываются от рассмотрения. И это *абсолютно* нормально для мужчин!)

Увы, далеко не у каждой девушки есть интересные личность и внутренний мир, но каждую из них греет сознание, что в ней можно любить ее «душу» и «внутреннюю изюминку». (Причем эта вера еще и сильно увеличивается в случае, если она тупа как валенок и ничего не знает, кроме бразильских телесериалов).

Впрочем, это все не мешает женщинам в своих же объявлениях писать «молодая стройная блондинка с третьим размером груди и стройными ножками желает выйти замуж...», так как они внутри как раз отлично понимают, на что мужчина может клюнуть. Но показать свою изначальную заинтересованность в ее внешности – не дай Бог! Ни-ни! Сразу станешь «кобелем, который только лишь на внешность смотрит».

К тому же практика говорит, что очень часто на объявление «ищу девушку с внешностью фотомодели» откликаются дурехи с внешностью жабы болотной, обыкновенной, но зато с уверенностью, что Париж будет у ее ног (кривых, кстати) валяться.

2) Не пиши объяву типа «ищу девушку без комплексов». Наши милые дамы это часто читают как: «Ищу девушку, чтобы сразу трахнуть – и бросить». (И иногда они недалеко от правды, кстати!)

Так что писать в таком стиле не надо. Процент отклика будет ну очень мал.

3) Стоит писать объявление таким образом, чтобы оно сильно отличалось от других. Не надо никаких: «Парень, 22, рост 170, вес 65, увлекается рок-н-роллом и спортом, желает познакомиться с девушкой для приятного времяпровождения, и быть может, большего». Объява, в целом, нормальная, но таких в одном выпуске будет не менее 50 штук. И отведенный тебе абзац, скорее всего, будет не замечен.

Пробуй какие-нибудь формы, которые сразу привлекают внимание и показывают твое чувство юмора. Это и глаз останавливает, и, вызывая улыбку, – расслабляет. В итоге процент отклика – на порядки больше.

Например, вызывают смех и привлекают внимание женщин среднего возраста объявления типа: «Богатый, как Чебурашка, сильный, как ДиКаприо, и красивый, как Константин Райкин – познакомится с женщиной 30—40 лет для совместной жизни».

Тут отметаются любительницы красивой жизни за счет мужика, но как раз будут привлечены женщины, которые хотят спокойной семейной жизни с обычным человеком.

4) Как ни странно это звучит (пока не знаешь психологию женщины), но бывает эффективно себе набивать цену, устанавливая критерии отбора «претенденток». Типа ты выбираешь, а не девушки тебя.

Например, «Пришлите письмо и вашу фотографию – и если вы понравитесь, то я отвечу». Таким образом, уменьшается количество откликнувшихся, но повышается качество! Напишут только те, кто реально хочет познакомиться с как можно более «крутым» мужчиной – и это будет как раз самые красивые и ухоженные.

(Такова психология, таково половое поведение женщины, складывавшееся веками. Доказательство и аргументация сейчас выходит за рамки главы. Будет описано далее в данной

книге и потом вполне может появиться в виде отдельного сочинения на данную тему. Если интересно – шлите заявки: Москва 121309, а/я 33.)

Если тебе надо получить самых красивых стервочек (а откликаться будут и самые красивые, и стервозные одновременно) —то так и поступай. Только будь готов потом быть крутым, как вареные яйца, и это подтверждать твоим поведением.

Если же эта роль нехарактерна для тебя и/или ты ищешь девушку для души, для семьи – то тогда как раз этот совет можно проигнорировать.

5) Количество – не самоцель!!! Конкретно ставь СВОЮ цель и своим объявлением регулируй круг откликающихся. На простое «Приличный парень хочет познакомиться» ответит довольно большое количество молодых девушек. Но большинство не подойдут тебе.

И если тебе надо найти любовницу – то тогда пиши «Ищу любовницу». Ответов будет очень мало, но зато все будут знать, что тебе надо, и откликнутся только заинтересованные.

6) Молодые девушки до 23—25 лет больше внимания уделяют характеристикам типа «красивый, симпатичный». После этого возраста уже становится важнее, что за человек, что из себя представляет, уже важно быть личностью. Лет в 27—29—30 у дам наступает период «уж замуж невтерпеж!» и ищется хороший муж – обеспеченный и тяговитый, как паровоз.

7) Не надо никаких сокращений типа Б/К, В/О, Б/Д, Б/М/П, и прочей ерунды, для расшифровки которой надо лезть на специальную страницу с ключами.

Это все пугает, отвлекает и не передает твоей главной сути.

8) В рекламном бизнесе говорят, что реклама, публиковавшаяся менее трех раз – вообще не реклама. И это правда. А в данном случае даже и не думай опубликовать одно объявление и получить море ответов. Публикуйся последовательно в нескольких номерах, попробуй разные варианты. И смотри, на какие подходы женщины в вашей местности сильнее клюют, причем именно *те* женщины, которые тебе интересны.

9) Стоит завести на почте А/я или договориться, что для тебя будут держать корреспонденцию «до востребования». Это лучше и спокойнее, нежели давать свой домашний адрес.

10) Осторожно! Попадаются откровенные суки, а также крейзи. Таких надо отметить сразу. Если при первом телефонном разговоре слышите вопросы типа «А в какой ресторан/клуб мы пойдем» или тестируется почва на тему, а на какой машине ты ездить и сколько получаешь – то таких *посылай сразу*. (Если, конечно, у тебя нет причин быть спонсором для такой халявщицы-раскрутки. Впрочем, таких раскрутки самих можно раскрутить на секс, не потратив не копейки. Но это другая тема).

Если есть сомнения в ее адекватности и здравом разуме – *посылай сразу* (ее, а не письмо!)

Сначала проверь ее адекватность по телефону. А место для первой встречи выбирай такое, где не надо тратить деньги. И халявщицы (а их много бывает) отмечают, и денег не будешь зря тратить, так как только небольшой процент таких встреч чем-то позитивным закончатся.

Надо фильтровать тех, кто хоть в чем-то не нравятся или чем-то не устраивают или чем-то опасны – я уже это говорил.

II) Будь внутренне готов к разочарованию. Милая по общению девушка, описывающая себя (часто искренне!) «стройной и симпатичной» – может оказаться при встрече жирной и страшной Феклой. Полезно предварительно обменяться фотками, но и это не спасает – тебе могут прислать фотографии 10-летней давности из школьных времен.

Можно попасть и на прочие несоответствия. «Студентка престижного Вуза» может оказаться похожей на вокзальную шлюху, и наоборот.

12) Имеет смысл договориться об культурном расставании, если вы друг другу не понравитесь. Иначе не будете знать, как выйти из ситуации, если ничего не сложилось.

* * *

Знакомство через «сваху»

Я сам не верил, но оказывается, что есть весьма эффективный метод знакомиться через сваху. Я всегда к такому относился скептически, но однажды случайно разговорился со знакомым – и узнал кое-что новое на данную тему.

Парень этот не так давно в Москву приехал (из Сочи) и сначала не знал, как и где тут знакомиться (раньше-то проблем у него не было – он в общежитии жил, а там особых проблем нет – взял за си\$ьку, да затащил в комнату)...

Так вот он как-то решил воспользоваться услугами «свахи» из газеты «МК». Позвонил, подъехал. Заплатил требуемую сумму (не очень малую, но по силам для любого студента), после чего ему были показаны несколько десятков классных фотографий и описаний девушек, и можно было выбрать девушек сколько угодно. Он говорит, что просто куча классных девушек!!! А когда он мне показал фотку найденной таким образом подружки – я ему поверил, так как у меня аж слюни потекли от вида девчонки на фото.

Так что если на улице не хватает смелости знакомиться – можно куда проще поступить. Даже легче, чем объявления писать.

Правда, потом и отсеивать большой (надо безжалостно отбросить дур, раскрутчиц, девок с комплексом «немедленно замуж» и т. п.), но и выход нормальный!!! Тот мой друг говорит что (как это ни странно) большинство девушек просто искали там знакомства, отнюдь не мужа...

* * *

Знакомства через интернет

В последние годы появилась новая возможность – знакомство через Интернет. Первая «встреча» может произойти на чате (IRC), в конференции (news-group), или по «аське» (ICQ); есть также специальные WWW-серверы для знакомств, где публикуются объявления.

В любом случае, как правило, сначала происходит некое предварительное общение путем обмена сообщениями (сообщениями), в результате которого становится ясно, что эти два человека друг другу интересны. Дальше происходит неизменная просьба дать телефон, треп по телефону, после которого может произойти и личная встреча.

Минусы:

Путь этот тернист, и на нем поджидают многие западни и засады. Многие минусы таковы

же, как и при знакомстве через газетное объявление, только их меньше. Это:

– Надо много времени. (Впрочем, трудно найти более времяубивающее занятие, нежели шатание по Интернету. Так что интернетчикам не привыкать.)

– Если изначально не видел ее фото, то можешь потом конкретно обломаться. (А если видел – тоже. Опять же фотка может оказаться 1990-го года, отредактированная в ФотоШопе.)

– Можно попасть на объявление не девушки, желающей познакомиться, а на замаскированную рекламу проститутки.

– Компьютеры – это дело мужское, и более 90% обитателей Сети – мужики, так что для девушек выбор велик, а конкуренция мужиков весьма велика.

– Вероятность, что тот, с кем ты общаешься, окажется совсем не тем, за кого себя выдает – тут гораздо больше. Гораздо чаще можно встретить приколистов и т. п. Можно легко встретить в чате какую-нибудь «Вику», которая себя описывает как «длинноногую сексуальную блондинку» – а в итоге она оказывается прыщавым подростком Петей Задрочкиным ростом в метр пятьдесят (в папиных калошах). Осторожно!

В отличие от обычных писем, по E-mail можно успеть обменяться десятками и сотнями писем до первого телефонного звонка и тем более встречи. В процессе такого общения вы можете обсудить кучу проблем, сойтись по ним, понять друг друга, вдруг ощутить, что вы безмерно близки...

Но, не видя собеседника и не слыша его голоса, а общаясь только словами без интонаций – более чем легко задурить голову самому себе и другому... Вместо реальной личности представляется себе нечто *такое близкое и родное*...

А тем временем каждый сам себя старается показать с лучшей стороны, и тем вводит собеседника в еще большее смятение чувств...

Сам пару раз попадал в такие ситуации. Однажды был долгий роман по переписке. А другой раз – и переписывались, и по телефону болтали. Сердце в обоих случаях пело. И было это классно и интересно... Но не стоило доводить до личной встречи. Чтобы не разбить мечту. После личного общения все загибалось – я видел человека реального, со своими проблемами, и несколько не такого, какого рисовало воображение.

Плюсы:

Действительны те пять «плюсов», что есть у знакомства по объявлениям:

– Вы оба знаете, что вы оба хотите познакомиться, и снимается часть условностей хотя бы в этой области.

– Ты о ней хоть и немного, но все же больше знаешь, чем если бы знакомился на улице.

– Неудача в завязывании отношений часто проще воспринимается, к тому же кто тебе мешает переписываться и перезваниваться сразу с многими претендентками?

– Возможна достаточно ранняя фильтрация заведомо отстойных кандидатур.

– Возможен поиск нестандартных партнеров.

Кроме того, есть еще дополнительные:

– Главный плюс – *это удобно*. Люди, постоянно обитающие в компьютерных сетях – хотят ВСЕ делать через компьютер. И пиццу заказывать, и жену искать.

– И у некоторых получилось! Знаю, что были свадьбы после знакомства по компьютерным сетям. И живут счастливо.

– Второй плюс – безопасность. Все же умение пользоваться Интернетом – это уже некоторый критерий. Отмечаются совсем уж кретины и алчные тупые хабалки.

– Третий плюс – это возможности для анонимности. Можно поиграть во что-то или в кого-

то, а потом безболезненно пропасть, и вряд ли тебя кто найдет.

– Можно экспериментировать, ставить на девушках опыты психологические. (Это для психологов-садистов, к которым и меня иногда относят. Шучу!)

– Также есть условия для романтики – можно нафантазировать и написать, что только придумается. Клавиатура все вытерпит, а проигрыш отнюдь не фатален.

– В-четвертых, это во многом хорошая школа флирта. Если посмотреть кое-какие чаты, где реально много девушек, то можно посмотреть, как они реагируют на комплименты. На какие отзываются, а какие уже слишком сальные.

Так что развивай наблюдательность.

Советы:

Попробуй обойти все «минусы» и использовать все «плюсы».

И действительно осторожнее – в чатах много придурков-виртуалов, прикидывающихся девушками. Потом или смешно (когда понимаешь, перед КЕМ ты хвост распустил), или неприятно.

Площадка для экспериментов, правда, отличная, но ведь и над тобой могут экспериментировать! Так что внимательность и чувство юмора должны присутствовать обязательно.

* * *

Горин; Я отмечу только, что за всю свою жизнь видел в разделах объявлений о знакомствах в десятках газет всего два текста, на которые, как мне показалось, должно было поступить много ответов.

Первое объявление – женское. Оно очень короткое. «(Рост, возраст, вес). Меня зовут Н. Влюблюсь, рожу дочь, заведем собаку и будем жить счастливо. (Адрес)».

И мужское (оно, как ни странно, значительно многословнее): «(Опять рост, возраст, вес). Я знаю, чего Вам не хватает. Я тоже одинок. Мы будем читать по вечерам стихи и Булгакова; иногда я буду играть на гитаре и мы оба что-нибудь тихо споем при свечах; мы будем гулять по городу просто так, а не за покупками. Моя кошка совершенно не ревнива. (Адрес)».

* * *

OSV: Как-то написал я «Письмо Незнакомке с НЛП-прогрузом». Идея позаимствована у Росса Джеффриса, ну а я, кроме перевода на русский, добавил художественного оформления и развил ход мысли:

* * *

«Письмо незнакомке с НЛП-прогрузом».

"Вот, решил написать. Хотя и трудно написать письмо вслепую той Незнакомке, которую я совсем не знаю, но я верю, что в данном случае перспектива знакомства с Вами служит мне достаточным извинением.

Прошу также извинить, что я перейду к обращению на «ты», которое я нахожу уместным в отношении человека, мне небезразличному... К тому же это лучше для душевной беседы.

Пока я думал о перспективе познакомиться, и думал о написании вот этого письма, это навяло на меня некоторые мысли.

Можешь ли ты вспомнить, обратив свой взгляд в прошлое, когда тебе было хорошо с кем-либо, когда ты почувствовала неожиданное влечение к человеку, когда ты осознала, что вы оба цените и бережете одни и те же ценности?

Это действительно редкое, но приносящее удовлетворение чувство, требующее чего-то особенного. Мне лично совсем нетрудно вспомнить, какие чувства ты переживаешь в такие редкие моменты, когда ты ощущаешь свою волшебную связь с другим человеком...

В то время, как ты читаешь это письмо и начинаешь понимать все наше сходство, возможно, ты начинаешь задумываться. Что, если ты действительно встретила одного из тех редких людей, кто, в самом деле, не только понимает твои чувства, но и ценит, и отвечает на чувствительность и честность; кто знает не только, как брать, но и как дарить. Если бы тебе действительно представилась такая возможность, то можешь ли ты себе представить, как бы ты себя чувствовала после того, как ты бы узнала его?

Пока ты обдумываешь эти слова, я хочу тебя спросить: "А насколько ты была бы удивлена, поняв, что ты с нетерпением ждешь возможности провести некоторое время со мной, может быть, ты можешь представить нашу встречу, как нам весело и хорошо, как ты просто начинаешь получать глубокое удовольствие от этого. И если ты думаешь об этом таким образом, то разве не логично было бы провести немного времени вместе, открывая, как много у нас общих ценностей?"

OSV.

P.S. Было бы здорово, если бы ты смогла ответить по E-Mail. В любом случае, мы могли бы спланировать здорово провести время вместе в одном из нешумных местечек, или, быть может, просто где-либо прогуляться вдвоем".

* * *

OSV; Сейчас это меня даже несколько веселит – так как письмо получилось несколько *странное*. Теперь я его не воспринимаю как то, что следовало бы Применять без дальнейшей проработки в качестве объявления или первого письма. (Что не мешает моим последователям его регулярно слать безо всяких изменений своим девушкам, вызывая у них непонимание и смятение.)

Сейчас – это, скорее, пример обработки текста с точки зрения НЛП и больше годится для непосредственного применения при живом общении.

Однако до сих пор данное письмо может использоваться (и используется!) как отличное

средство для сбора информации для использования в методе «Ключик к сердцу».

* * *

Горин: Сейчас вам известны некоторые очень эффективные методы знакомства с женщинами. Предупреждение состоит в том, что, хотя каждый из них действует прекрасно, не стоит применять их все сразу и одновременно.

Например, если сначала вы ведете себя откровенно, искренне и прямо (и даже с элементами романтизма), а затем используете манипулятивные методы, основанные на привлечении женского внимания с помощью трюков, то в долгосрочном плане это может вам повредить.

Старайтесь максимально использовать здравый смысл и планировать долгосрочную перспективу.

Глава 37.

Руководящие принципы «пикапа»

Секс грязен? Разве только если не мыться.

Мадонна

Горин: Многое из того, о чем говорится в этой книге, можно было бы сравнить с соответствующими положениями рекламы или искусства продаж.

В самом деле, у Т. Хопкинса в книге «Искусство продаж» хорошо сказано о внешнем виде агента по продажам (что применимо и к пикаперу): "Люди обращают внимание на две вещи в вашей одежде – *головной убор* (или прическу, если нет головного убора) *и обувь*. Эти две вещи должны быть безупречными. Все остальное может быть просто чистым".

OSV: Мне довольно часто в жизни приходится работать в области продаж чего-либо. И я понял, что очень вредно пытаться свои ценности переложить на другого человека. Все равно у него уже сформировано мнение о том, что лучше, что правильнее. И поэтому я всегда сначала стараюсь установить, а с какими установками и ценностями он ко мне пришел, что он надеется получить, как он это называет. И только исходя из этого – можно спланировать дальнейшие действия.

То же самое я замечал при общении с различными людьми и в других контекстах. Когда *начинаешь* общаться с новым человеком – то можно сразу же не понять друг друга, и тогда в дальнейшем будет тяжело найти взаимопонимание. Не надо спорить, пытаться доказать. Надо понять, как человек видит этот мир – и исходить из этого видения... Если человек твердо убежден в утверждении "А" – то фатально неудачным будет доказывать, что оно неверно.

Горин: Давайте посмотрим, что еще из искусства продаж применимо в «пикапе»? Например, такое правило:

– *Никогда не пытайтесь «продавать» себя всем подряд. «Продавайте» небольшой группе людей, которые квалифицированы, а также могут вас оценить и хотят вас!*

Этот принцип *жизненно* важен, потому что он переключает вас с установки «сексуально

голодного» на установку «выбирающего». Если вы что-то и можете сделать, чтобы повысить свою привлекательность для женщин, так это установить свои собственные стандарты для себя и для женщины, которую вы ищете.

Тогда становится справедливым и следующий принцип:

– *Уходите от любой женщины, которая не соответствует вашим стандартам!* Принимая эти принципы, вы берете на вооружение установку: «*Вот он я, возьми или провали*»; одновременно выбрасывая на ближайшую помойку установку «*пожалуйста, хоть кто-нибудь, кто угодно... ну, выберите же меня, наконец!!!*» Вам особенно нужнее это сделать, если вы считаете, что у вас «непривлекательная внешность», и это удерживает вас от действий.

Ведите себя сообразно этим установкам (не теряя при этом чувства юмора, иначе вы рискуете стать похожим на полного морального уроды), и вы получите пропуск в свою собственную жизнь.

Женщины, которые отвергли бы вас, если бы вы не применили этого принципа, *после* применения принципа будут воспринимать вашу «непривлекательную внешность» как неотъемлемую часть вашей сложной, сексуальной, загадочной индивидуальности.

– *Ожидайте от женщин всяческих затягиваний и откладываний «на потом».*

Итак, вы выглядите удовлетворенным, используя предыдущие установки. Но, несмотря на это, очень часто женщины будут неуверенно колебаться и откладывать окончательное принятие решения. Будьте готовым к этому и заранее ищите способы с этим справиться, *но не отказывайтесь от своей цели.*

Если вы сможете сочетать в своем поведении принцип «не голода» и будете готовым к женскому оттягиванию решения, то вы сможете справиться с кем угодно.

Не так уж трудно понять, почему ваша «покупательница» медлит. Это существо с завитыми на бигуди волосами должно зарабатывать себе на жизнь, делать карьеру, заботиться о внешности, не забывать о здоровье, выдерживать диету, сплетничать с подругами, посещать магазины, бывать в гостях, и т.д. Да ей в туалет некогда сходить!

Поэтому самым лучшим решением будет использование методов «быстрого пикапа», чтобы суметь *сразу* оказать мощное воздействие (и, конечно, быть готовым к некоторому «торможению» со стороны женщины). Следующий принцип:

– *Смотрите на то, что женщина делает, и не обращайтесь никакого внимания на то, что она говорит!!!*

Это особенно важно помнить с женщинами, которые – по праву пола – от рождения великолепно умеют оправдываться и все отрицать. *Единственный* реальный способ понять женщину – смотреть, что она *делает!* Как совершенно справедливо говорилось с высоких трибун не так уж давно: «Партия учит нас верить не словам, а поступкам!»

Например, если вы продаете кухонные комбайны, и каждую субботу в течение полугода одна и та же «покупательница» появляется в торговом зале, крутится возле одной и той же модели комбайна, и говорит, что она хотела бы ее купить, но *никогда не достает деньги из кошелька*, то она *никогда его не купит!* Важные следствия этого принципа: *Всегда, сначала и прежде всего, обращайтесь внимание на то, как женщина обращается с вами. Если вы видите, что она обращается с вами достаточно почтительно (или хотя бы с уважением) – только в этом случае в свою очередь обращайтесь внимание на качества, которые вам нравятся в этой женщине!*

Главное различие между успешными «пикаперами» и «просто друзьями» – это то, на что они обращают внимание. Первые прежде всего смотрят на то, как *С ними обращаются*, и каждое действие, которое они намереваются совершить, проходит через проверочный вопрос: "Будет ли она считать меня главным или нет, если я *это* сделаю (то или другое, неважно)?" Если

получается ответ «нет», то *они этого не сделают!*

«Просто друзья», наоборот, смотрят на то, что *им нравится в женщине*. Они не обращают внимания на колкости и игнорируют грубость с ее стороны. Они действуют для того, чтобы показать свое *уважение и интерес к ней* — вместо того, чтобы действовать для получения уважения и интереса от *нее*. Так что, если вы всего лишь измените направление своего внимания, то это кардинально увеличит ваш успех у женщин.

— * *

OSV: До сегодняшнего дня самый часто задаваемый вопрос (кроме «О чем говорить с девушкой?») был таким: «Как начать все это делать? Как внести все эти манипуляции в повседневные разговоры?»

А что – отличный вопрос! Знание того, как внести эти языковые шаблоны в повседневную речь – это третья часть целостного умения, и эта часть была самой трудной при разработке этих техник. Остальные части освоить сравнительно легко.

Понимаешь ли, «пикап» в целом состоит из таких элементов:

1. Знание того, как, когда и какую приманку нужно подвесить, чтобы *вызвать сильную первоначальную реакцию*.

2. Знание того, как *вести женщину* от первоначальной реакции до *нужной тебе финальной стадии*.

Сейчас можно сказать, что второй элемент будет зависеть от множества разных факторов: от того, насколько женщина сексуальна, насколько ей приятно иметь сильные чувства, есть ли у нее какие-то помехи («параллельные» друзья, переживания от недавнего разрыва, и т. п.).

Но все это неважно, если ты не смог эффективно выполнить первую часть.

Горин: Поэтому давайте знакомиться с ключевыми подходами «ведения» – с теми фразами, которые позволят вам совершить столько постельных подвигов, что когда-нибудь благодарные потомки установят ваш бронзовый бюст «на родине героя» торжественно и при большом скоплении народа!

* * *

Вариант ведения №1: «*Я тебя интуитивно чувствую*», или

«*Я кое-что знаю о тебе*». Ладно. А теперь небольшая проверка. Если ты воспользуешься одной из вышеприведенных фраз и скажешь эту фразу женщине, которую только что встретил, то какое состояние испытает женщина, когда услышит одну из этих фраз?

Из ответов, которые приведены ниже, выбери один правильный:

А. Сексуальное возбуждение.

Б. Нарастающее сексуальное желание.

В. Ощущение непреодолимой привязанности.

Г. Любопытство и/или заинтригованность

Звучит финальная сирена, время истекло. Правильный ответ – конечно, "Г".

Помни: то, что ты пытаешься сделать – осуществить *первоначальный вход* в психику впервые встреченной тобой женщины, о которой ты ничего не знаешь, и которая ничего не знает о тебе. И ее заинтригованность или любопытство – это отличный старт! Естественно, что ты не собираешься на этом останавливаться, но ты уже крепко стоишь на ногах, если добился у нее этого состояния!

А сейчас... почему эта фраза так хороша для вызывания любопытства у женщины?

Потому что ты говоришь о ее самом любимом человеке – о ней самой!!!

Постарайся не говорить банальностей, по мере сил будь неповторимым. Здесь следует особо подчеркнуть только одно: когда ты делаешь саму женщину предметом обсуждения – это всегда хороший старт.

Теперь понятно, что для начала беседы надо сказать женщине что-то о ней самой! Но что ты скажешь ей после этого?..

Глава 38.

«Особая связь»

На свете нет ни одного мужчины, который способен продолжительное время довольствоваться только душой женщины.

Жорж Санд

Горин: Для «после этого» вам пригодится техника, которая называется «Особая связь». Запоминайте сценарий...

Вы: *"Когда ты по-настоящему чувствуешь к кому-то привязанность, в этот момент ты хорошо понимаешь, какая это загадочная, вневременная связь..."*

И ты чувствуешь себя так, будто ты знала его всегда... как будто все, что было прежде, вело к этой встрече... Как будто ты из прошлого оказалась в своем будущем... будто твое будущее сейчас прямо перед тобой...

И когда ты чувствуешь это... в тебе словно что-то физически переключается... словно что-то в тебе встает на правильное место (поднимите руку у себя над головой, а затем медленно опускайте руку, двигаясь по средней линии ее тела, не прикасаясь, до солнечного сплетения, чуть ниже ее груди).

Вот здесь! (прикоснитесь к ее солнечному сплетению). Ты можешь чувствовать это вот здесь (другой рукой слегка сожмите ее руку).

Может быть, то же самое происходит сейчас... со мной... Мне это чувство очень нравится, это очень приятное чувство, правда?"

Она: *«Пожалуйста... Трахни меня прямо сейчас, милый!»*

Отлично. В этой точке мы передвинули ее от любопытства и заинтересованности к ощущению особой связи. Все, что вам теперь осталось – это применить технику перекрывания реальностей, а затем перейти к техникам сексуального ускорения. Разумно?

* * *

Вариант ведения №2:

«Тебе интересно, как работает нервная система?», или «Ты знаешь, что меня во всем этом удивляет?»

Это простые, но очень действенные фразы ведения. Хотя они не обладают такой силой, как ведение по варианту №1 (поскольку здесь вы не говорите о ее самом любимом человеке, вы

говорите о людях и местах вообще), но, поскольку вы говорите о чем-то отделенном и отдаленном от нее лично, то *можете* позволить себе большую свободу в высказываниях, и такая ситуация поможет вам справиться с женщинами, у которых есть проблемы с переживанием сильных эмоций.

Плюс ко всему, если она считает себя профессором психологии после того, как прочитала книгу «Как стать здоровым, умным и богатым, оставаясь тупой и ленивой скотиной», то она будет очарована обсуждением темы «как работает нервная система».

Конечно, затем вы продолжите и соскользнете на технику «особой связи» или, может быть, даже поговорите о процессе влюбленности. Что приведет вас к следующему великолепному варианту.

* * *

Вариант ведения №3:

"Ты можешь вспомнить, когда ты в последний раз (в первый раз)?.."

Этим способом ведения вы можете воспользоваться во время самой первой встречи, после небольшой светской болтовни, или в любое другое время, для того, чтобы запустить в действие технику «влюбленность» или «пик переживаний».

Если вы собираетесь воспользоваться техникой «влюбленности», то вариант №3 можно оформить, как своеобразный вызов:

"Ты можешь вспомнить, когда ты в последний раз была безумно влюблена? Мне кажется, я могу рассказать, как это у тебя было".

Конечно, потом вы начинаете описывать процесс, подсознательно привязывая этот процесс к себе, горячо любимому.

С техникой «пика переживания» вы тоже можете воспользоваться вариантом ведения №3: *«Ты можешь вспомнить последний раз (первый раз), когда ты...»*, но теперь не делайте из этого вызова.

Теперь вы просто проявляете интерес к переживаниям девушки, чтобы затем замолчать и позволить ей самой описывать переживания ее собственных значимых состояний – и тогда вы сможете привязать ее состояния к себе.

Примечание: если вы – очень застенчивый зайчик, и безумно переживаете по поводу того, как бы вернуть эту фразу («ты можешь вспомнить?..») в контекст общего разговора, то я вам советую предварить эту фразу другим вопросом: *«Можно задать тебе один очень интересный вопрос?»*

И, в конце концов: *«Делаешь – не бойся, боишься – не делай!»*

* * *

Вариант ведения №4:

«Тебе интересно узнать, какие события происходят в твоём внутреннем мире?»

Вы можете воспользоваться этой фразой как во время самой первой встречи с женщиной,

так и с теми, кого вы уже немного знаете. Фраза вводится после небольшого светского трепа и вызывает любопытство, заинтригованность и взволнованность, что совсем неплохо для старта.

* * *

«Идеальная привлекательность».

Кстати, в этой главе вы познакомитесь с совершенно новой техникой!

Понимаете ли, люди, которые создают шоу или игры для телевидения, зарабатывают себе на жизнь (или даже делают большие деньги) на том, что *привлекает или очаровывает* людей... Техника так и называется: «Идеальная привлекательность».

Вы: "Знаешь, недавно я видел по ТВ, как выступал один дизайнер.

Он рассказывал о том, как создавал парк развлечений, и как он придумывал аттракционы, чудеса и приключения для этого парка.

Понимаешь, он зарабатывает себе на жизнь тем, что удивляет людей, и делает деньги на том, что вызывает у людей забавные переживания". Она: «Как здорово! Интересно!» Вы: "Он рассказывал о том, что именно в людях нужно задеть, чтобы вызвать удивление, восхищение, создать привлекательность (при этом укажите на себя пальцем).

Он говорил, что увлеченность состоит из трех элементов.

Когда человек переживает увлеченность чем-то, он находится в состоянии большого волнения.

Когда человек сильно увлечен чем-то, его сердце бьется быстрее, его дыхание чаще, ты просто чувствуешь, как очарование нарастает больше и больше".

Она: «Да!»

Вы: "Еще один элемент увлеченности: зачарованность.

Зачарованность – это когда ты чувствуешь себя настолько захваченной этим (укажите на свой низ живота), что ты чувствуешь желание остаться в этом состоянии навсегда, и если нужно это прервать, то немедленно хочется вернуться к этому снова и снова". Она: "Да, да!"

Вы: "Потом он говорил, что важный элемент увлеченности – это ощущение полной безопасности.

Даже если то, что увлекло человека, выглядит немного опасным, на самом деле человек знает, что нет никакой реальной опасности... То, что ты чувствуешь себя в полной безопасности, приводит к мысли, что не может случиться ничего плохого, и это ведет к ощущению полной свободы, дает возможность насладиться приятным волнением, позволяет тебе стремиться к тому, чтобы получить удовольствие от увлеченности много-много раз.

А ты чувствуешь (слегка сожмите ее руку)... что у тебя сейчас очень похожее состояние? Она: "О-о-о-о!!!... Трахни меня сейчас же!"

* * *

Техника особенно хороша тем, что она ведет к следующим результатам:

- женщина чувствует себя в полной безопасности;
 - при этом она сильно возбуждена;
 - и это состояние привязывается к сжатию ее руки.
- Здорово, разве нет?

Глава 39.

Как усилить результаты

Первое правило – делать так, чтобы люди думали, будто они сами хотят этого.

Екатерина Великая

В этой главе будут подробно разобраны ключевые принципы пикапа, описанные в предыдущих главах. Речь пойдет, в основном, об условиях их безопасного и легкого применения в любых обстоятельствах и ситуациях.

Проблемы с «У тебя когда-нибудь бывало...»

Один из принципов «быстрого пикапа» звучит так: *Любое решение и любое поведение, которого вы ожидаете от женщины, зависит от ее состояния.*

Это ведь очень легко понять, не так ли? Если ребенок чего-то хочет от родителей – игрушку, мороженное – то он внимательно наблюдает и ждет, когда родитель будет в хорошем, подходящем, «сговорчивом» настроении.

Поэтому в «У тебя когда-нибудь бывало...» нет ничего мистического. Эта техника предназначена для того, чтобы вызвать подходящее состояние или настроение, типа очарованности, особой связи и т. п.

А сейчас для иллюстрации – способ, каким это может правильно применяться. Предположим, вы используете эту технику и спрашиваете:

«Ты когда-нибудь чувствовала особую связь с каким-нибудь мужчиной!»

Тут бедная девушка должна остановиться, обратиться к своим внутренним зрительным образам, внутреннему диалогу и ощущениям, и вспомнить время, когда у нее была особая связь с каким-нибудь мужчиной.

Но, хотя эта техника и предназначена для вызывания определенного состояния, это вовсе не означает, что такое состояние всегда будет вызываться. Большинство «пикаперов» встречаются с тремя проблемами, когда используют «У тебя когда-нибудь бывало...»

А. Девушка начинает трещать без умолку, она не дает вставить и словечка – но нет признаков того, чтобы она входила в нужное состояние.

Б. Она отвечает: *«Нет... Никогда не было»*. Другими словами, в ее жизни просто не было того состояния или тех переживаний, которые вы ей описали.

В. Она просто сидит и слушает, не показывая какой-либо заметной реакции.

Давайте разберемся, решая проблемы по мере их поступления.

А. Разберемся с первой проблемой: некоторые девушки *любят* поговорить. Это не обязательно является проблемой, особенно если вы умеете слушать и можете направлять ее рассказ в нужное вам русло – например, чтобы она сама рассказала вам о том, что нужно сделать, чтобы ее соблазнить.

Но самое важное, что стоит понять по поводу *любой* из этих проблемных ситуаций: *расслабьтесь*. Мы найдем способы, как их решить.

Просто сначала убедитесь, что вы не пытаетесь использовать подход, который не действует. Может, стоит перенаправить ее на что-то другое. Не надо только давить на девушку или противно суетиться. Правило номер один таково:

Я никогда никого не принуждаю и не спешу, если в этом нет жизненной необходимости.

Другими словами, если вы все делаете правильно, то нет никакой нужды в спешке или в давлении: *женщина просто прыгает на вас!*

Лучшее решение по отношению к избыточной болтовне заключается в том, что вопросом «У тебя когда-нибудь бывало...» вы вводите тему, а затем переключаетесь на описание *чьего-нибудь* переживания, то есть, начинаете описывать переживания другого человека.

Это очень мощный сдвиг, потому что когда вы говорите о *переживаниях своего друга*, то ваша партнерша замолчит, потому что невежливо говорить о себе, когда речь идет о ком-то третьем.

И тогда можно продолжить «программу» с любыми вмонтированными командами, используя описание переживаний вашего друга в качестве исполнительного инструмента.

Б. Что касается второй ситуации – когда она говорит «У меня не было ничего подобного...» – то все, что вам надо сделать, так это *согласиться с ней*. Для усиления скажите, что у вас тоже ничего подобного не было, но есть в природе такой ваш друг Петя, который, понимаете ли...

Вы уже поняли, куда это ведет? Вы должны *вмонтировать* в нее те переживания, которых у нее не было, и способ сделать это вам хорошо знаком: описание опыта и переживаний другого человека.

В. В третьем случае – когда она просто сидит, как колода, и не показывает никаких признаков реагирования – это может происходить по множеству причин. Может быть, она просто медленно перерабатывает информацию, или тормозит – *всегда*. И всегда должно пройти какое-то время, чтобы она смогла отреагировать на свои внутренние переживания. Если вы увидите, что причина именно в этом (так случается довольно часто) – дайте ей время, чтобы она смогла начать сотрудничать с вами.

Может быть, она внутри «застегнута на все пуговицы», и потому боится испытывать *любые виды сильных эмоций*. (Лучше попытаться выяснить это побыстрее и сразу, когда это еще ничего не стоит, чем понять это после десятка встреч и денег, пущенных на ветер).

Может быть, она проверяет вас – насколько вы отличаетесь от прочих ухажеров поведенческой гибкостью и активностью.

Если замедление не действует, посмотрите ей внимательно в глаза. Она не производит впечатления пьяной в дым? Если так, то не пытайтесь заставить этот метод работать – лучше подождите, пока она протрезвеет.

Есть, конечно, еще одно возможное объяснение. Может быть, она – женщина с богатым зрительным воображением, и ей нужно сначала создать очень большие и яркие картины в голове, чтобы она смогла испытывать какие-то чувства. В этом случае рекомендуется сначала

произвести подготовительные действия по привлечению внимания и вызыванию любопытства, а затем перейти к разговорам об особой связи, чувствах и т. п.

* * *

Женщина, которая ведет себя «неохотно»

Иногда в ходе «пикапа» вы сталкиваетесь с таким явлением, которое можно назвать «неохотной» женщиной. Это женщины, которые:

- 1) Очень неохотно предоставляют информацию о себе; и
- 2) Не любят испытывать сильных эмоций. Сначала нужно справиться со второй проблемой, примирившись временно с тем, что по поводу информации о себе такая женщина – настоящий Штирлиц.

Они ведут себя, как игроки в преферанс, которые прижимают карты к телу и не позволяют никому заглянуть в их набор.

Если вы когда-нибудь пытались выяснить у женщины, что же такое особенное она ценит во взаимоотношениях, и получили в основном мертвое и глухое молчание в качестве ответа – значит, вы столкнулись со «Штирлицем». Такие женщины не предоставят вам никакой ценной информации о себе, если, конечно, они не чувствуют к этому моменту особой связи с вами.

Это может стать проблемой – особенно вначале, когда вы пытаетесь создать ощущение особой связи, но связи еще нет и информации для ее создания тоже нет.

Женщины из второй категории просто не любят испытывать сильные эмоции. Иногда это – вопрос их сознательного контроля, иногда – вопрос доверия к партнеру.

Решение в обоих случаях заключается в том, чтобы вызвать у них мягко измененное состояние сознания, в котором они будут более открыты, но не настолько, чтобы испугаться своих чувств.

Это можно сделать с помощью техники «Пик переживания». Эту технику можно использовать для вызывания измененного состояния сознания практически в любой ситуации.

Заключение

Мораль и аморальность: почему мы имеем право это делать?

*Товарищ, верь! Придет пора
Достатка и правопорядка,
Но до нее – на наших пятках
Напишут наши номера.*

М. Векслер

«1.13. ...и предал я сердце мое тому, чтобы исследовать и испытать мудростью все, что делается под небом: это тяжелое занятие дал Бог сынам человеческим, чтобы они упражнялись в нем. Видел я все дела, какие делаются под солнцем, и вот, все – суета и томление духа! Кривое

не может сделаться прямым, и чего нет, того нельзя считать. Говорил я с сердцем моим так: вот, я возвеличился и приобрел мудрости больше всех, которые были прежде меня над Иерусалимом, и сердце мое видело много мудрости и знания. И предал я сердце мое тому, чтобы познать мудрость и познать безумие и глупость: узнал, что и это – томление духа; потому что во mnogой мудрости много печали; и кто умножает познания, умножает скорбь».

Книга ЕККЛЕСИАСТА. или ПРОПОВЕДНИКА

Корреспондентка: Я читала выдержки из вашей книги, и некоторые ваши сентенции меня просто раздражали. Ведь в отношениях мужчины и женщины вы практически не оставили ни капли романтики! Вы даже места для нее не сохранили! Зато вы сохранили технологии, к которым сводите все отношения между мужчиной и женщиной.

Горин: Мы не сохранили романтики? Да там – сплошная романтика! Папенька, маменька, тургеневские девушки... первый поцелуй в городском саду, первые слезы... при мочеиспускании...

Я ведь прекрасно понимаю, что романтика – универсальная *наживка* для женщины *любого возраста*, поэтому мы без романтики – никуда.

Вот, помню, одна знакомая дама, упрекая меня в том, что я недостаточно романтичен, взалхлеб рассказывала мне сцену из *какого-то* американского фильма – в качестве «эталона романтичности».

Сцена была, в общем, небольшая, и состояла в том, что когда героиня пришла к герою переспать, то в комнате у него горела уйма свечей, а по ковру сплошь были рассыпаны апельсины.

«– Вот она, романтика», – говорила дама, и глаза у нее блестели. Судя по судорожным подергиваниям бедер, блестели не только глаза... «– А разве наши мужики так могут?!», – грозно вопрошала она.

«– Понимаешь, мать, – ответил я ей тогда, – ты же сама намекнула, что действие фильма происходит в Калифорнии. А там апельсины стоят дешевле, чем у нас картошка. Хочешь, мешок картошки по полу рассыплю?» Обиделась чего-то...

Корреспондентка: Вы еще скажите, что стихи девушкам читаете...

Горин: Я-то? Обязательно! Всегда обожал романтические переводы из английского фольклора. Например, такой:

"Я жил в окрестностях ОклЕнда,

Имея женщин больше ста...

Мой член, как дивная легенда

(обратите внимание на это изящное сравнение)

Переходил из уст в уста".

Корреспондентка: Уж-ж-жасно романтично!

Горин: А если серьезно, то я вам расскажу небольшой эпизод.

Мне как-то изначально повезло: лет в 15 я впервые прочитал «Кама-сутру» в очень хорошем переводе. И после этого меня стало возмущать то, что сей трактат кто-то может воспринимать, лишь как набор инструкций. То есть, примерно так же, как брошюры из серии «Как самому сложить камин»: ага, здесь, значит, угол наклона 75°, сюда связку ковров подложить...

Но ведь «Кама-сутра» – очень романтическое произведение! Его и следует воспринимать, как поэтический сборник о любви!

Так вот, Татьяна, я задам вам вопрос: почему в книге о *технологиях* эффективного знакомства и соблазнения вы не захотели увидеть обоудоприятной *поэзии* соблазнения?

Секс без техники обеднен, а *без романтики* он не имеет смысла. Или имеет такой же смысл, как мастурбация: снять напряжение.

Но дело в том, что Конституция Российской Федерации не запрещает (я с юристами консультировался) и таких отношений – благо, в жизни они присутствуют. И, насколько мне известно, в ближайшее время никто не собирается принимать ГОСТ на сексуальные отношения: с романтикой они должны быть или без романтики.

Корреспондентка: Хорошо. А что вы ответите на такой, к примеру, довод: "То, чему вы обучаете, хорошо работает. В частности, быть сильным и уверенным при общении с женщинами – это круто. Но некоторые из технологий реального соблазнения вполне заслуживают названия «бесчестных», «манипулятивных» и «несправедливых». Зачем было включать их в книгу, если, обойдись вы без этого, свободно могли бы «и невинность соблудости, и капитал приобрести»?

Горин: Ладно. Давайте, мы с вами немного пофилософствуем на темы морали, манипуляций личностью, а заодно попробуем понять, что это такое – «несправедливость» — в принципе и по большому счету.

Да, мы с Сергеем (OSV) готовы согласиться с тем, что *некоторые* тактики соблазнения, описанные в этой книге, с позиций «очень высокой морали» могли бы расцениваться, как «манипуляция женщинами». Эти тактики могут в чем-то «ущемлять права» женщин, и, следовательно, могут быть где-то «несправедливыми» в отношении них. Равно, поскольку эти технологии могут применяться и женщинами по отношению к мужчинам, кое-какие моральные колебания перед тем, как мы все же поместили эти тактики в книгу, у нас имели место быть.

(Более того, Сергей Огурцов, он же OSV, сейчас занимается работой над парой книг, где гораздо меньше таких жестких «психотехнологий», но больше простых и безусловно понятных тактик поведения. О выходе книги будет сообщено дополнительно, в Интернете: <http://www.pick-up>, <http://www.sedictionart.com>).

Но, хотим мы того или нет, слова и понятия «справедливый» или «несправедливый» достаточно туманны... Так, может быть, начнем с определения понятий?

Знаете, в моем комсомольском детстве... Что такое «комсомольское детство», я объяснять не буду, у родителей спросите... Так вот, в моем комсомольском детстве весьма популярны были так называемые «диспуты о любви». Я относился к ним, протекавшим весьма бурно, с иронией, если не с сарказмом, ибо сильно увлекался тогда точными науками, и понимал, что любой диспут следовало бы начинать с *определения понятия*, а не с *определения отношения* к этому понятию.

В последний раз я столкнулся с диспутом о любви, когда уже окончил институт, был молодым врачом, и подрабатывал преподаванием в медицинском училище. Однажды моя группа явилась на урок со значительным опозданием, причем девочки (а группа состояла практически из одних девочек) были какими-то на удивление знакомо разгоряченными: вспотевшие, глазки блестят, личики красные, дыхание учащенное, бедра подрагивают... Узнаю, в чем дело – пришли с диспута о любви.

Ну, а мне же урок надо проводить... Начал я их успокаивать, в том числе и тем, что посоветовал впредь начинать диспуты с определений. Они потихоньку пришли в себя, но напоследок самая стойкая (кстати, она была их комсоргом — какие слова еще помню!); так вот, напоследок одна девица все-таки спросила меня:

"Сергей Анатольевич! И все равно скажите... Вот бывает *такое чувство*, что полюбил один раз, и это – на всю оставшуюся жизнь?"

Детей нельзя обманывать, и я ей честно ответил: "*Бывает*. Я сам его неоднократно испытывал!"

Корреспондентка: Мы, кажется, несколько отвлеклись от темы?

Горин: Пожалуй.

Итак, давайте *определимся*: что есть *несправедливость* в жизни, а что – в отношениях

между полами?

Например, если мы с партнером играем в шахматы, то мы оба вынуждены подчиняться строгим правилам, которые придуманы до нас, но мы оба согласились выполнять их. И тогда с моей стороны было бы абсолютно *несправедливо (потому что против правил)* заставлять фигуры ходить по полю, согласно моему капризу – так, как мне сейчас вдруг захотелось; или просто собрать их в горсть и ударить ими соперника в ухо.

Если партнер играет по правилам – то же самое должен делать и я, иначе это будет либо другая игра, либо обычная драка.

Но если *партнер первым* вдруг решил отказаться от исполнения правил, *то с меня* мгновенно снимаются всякие моральные обязательства и в отношении партнера, и в отношении нашего с ним поединка. Поскольку я не намерен – из соображений «благородства» или «очень высокой морали» – становиться подушкой для битья, я тоже откажусь от правил.

Именно так обычно обстоят дела в мире мужчин. Примерно так же обстоят дела в мире женщин. Но вот когда эти миры пересекаются и соприкасаются...

К сожалению, когда мужчина имеет дело с женщинами, он сплошь и рядом, к великому своему изумлению, обнаруживает, что оказался в совершенно иной ситуации. *От него* требуют, чтобы *он* честно играл *по правилам*, в то время как его партнерши позволяют себе все, что только приходит им в голову, вплоть до откровенной и неприкрытой подлости.

Скажем, один из самых типичных шаблонов *женской* манипуляции над мужчинами состоит в том, чтобы дать мужчине понять, что в обмен на некое свое «образцовое поведение» он вот-вот получит заслуженное сексуальное вознаграждение. И тогда на свидании с женщиной откровенно и вполне раскованно говорят о сексе, многократно и «с намеком» прикасаются к разным частям его тела; короче, *ведут себя очень соблазнительно*.

Но если только мужчина пытается сделать ответный ход, подразумевая получение обещанной «награды», то женщина вдруг совершенно меняется и начинает кричать, что все на свете мужчины – животные, которым всегда нужно от женщины *только одно*.

Или же дама подкидывает своему кавалеру известный парадокс: «Ты меня совсем не любишь, если требуешь от меня секса».

Или, что уже гораздо серьезнее, она обвиняет его в попытке изнасилования.

Или... Да мало ли что можно придумать, чтобы унизить мужчину?

А иногда мужчину посещает озарение, что женщина элементарно использует его в качестве «запасной части» для светской жизни. Как только ее муж или постоянный любовник уезжает на месяц по делам, а она не хочет сидеть дома одна и смотреть в экран телевизора или в окно – тут-то ей и бывает нужен «одноразовый партнер» для выхода в свет.

Конечно, если вы в ситуациях такого рода твердо намереваетесь оставаться образцовым «джентльменом» (в строгом понимании этого слова обществом), вы ничего подобного даже не заметите до третьего или четвертого свидания. Вы же не хотите вести себя так, как ведет себя животное – а значит, не предлагаете женщине лечь с вами в постель при первой же встрече, правда? Следовательно, вы некоторое время (скорее всего, достаточно долгое) честно подождете – но только ради того, чтобы получить потом звонкую пощечину, если не какую-то более серьезную проблему.

Корреспондентка: Набор мужских подлостей и манипуляций, предназначенных для женщин, не менее обширен и не менее жесток!

Горин: Конечно! И самое слабое из мужских деяний – крушение женских надежд. Или просто обман.

Но есть и более серьезные проступки, даже преступления: например, использование личных чувств женщины для служебных или финансовых нужд мужчины. В этом смысле

женская доля (даже в нашем эмансипированном мире) все еще остается весьма тяжелой... А если я сейчас скажу, что стерва любого пола, которая занимается подобными рискованными экспериментами над своим сексуальным партнером, мужчиной или женщиной, *заслуживает* того, чтобы ее наказали – неужели вы не согласитесь со мной?

Если я скажу, что вышеописанные манипуляции могут и должны стать мишенью для любой, самой «несправедливой» и «манипулятивной» тактики, которая вам доступна – неужели вы будете спорить со мной?

И если я добавлю, что у вас нет никаких моральных обязательств быть чьей бы то ни было жертвой, и вы изображаете из себя, мягко говоря, недоумка, если позволяете-таки этому случиться – разве вы будете возражать?..

Поэтому изо всех сил *старайтесь играть с партнером справедливо* — но только до тех пор, пока он (или она) не покажет, что сам ведет с вами нечестную игру. Если партнер первым *начал обливаться вас помоями, делайте как можно быстрее* то, что больше соответствует вашему характеру или воспитанию: либо просто и тихо уйдите, навеки забыв его или ее имя, либо дайте партнеру испытать все то, что хранится в вашем (пока что, возможно, не слишком обширном) арсенале «манипуляций возмездия».

Корреспондентка: Возможно, у вашего соавтора имеются другие критерии несправедливости.

OSV: Примерно те же, но добавить можно... В одном юмористическом журнале как-то прочитал интересную фразу – в утешение тем девушкам, которые считают себя не слишком симпатичными. Фраза была такая: «Вон, Надюша Крупская – уж на что крокодил, а какого парня оторвала?!»

Все правильно! Вы никогда не задумывались над тем, что, мы с вами, обыкновенные мужчины и женщины, повседневно и обыденно являемся жертвами несправедливости еще с одной стороны? Тогда пришло время задуматься: разве справедливо, что более-менее смазливые девочки или богатые папиными деньгами мальчики получают для себя самых лучших представителей противоположного пола, а вы и я должны довольствоваться тем, что после них останется?

Горин: Если все люди, по замыслу Господа нашего и Творца, рождаются равными – это значит, что и мы с вами, *обыкновенные вы и я*, заслуживаем полноценного сексуального удовольствия нисколько не меньше, нежели любое иное человеческое существо, которому в чем-то изначально *повезло* больше, чем нам с вами.

Например, *повезло родиться в нужной семье в нужное время.*

Или *повезло родиться с нужным для «экранной» внешности раскладом факторов генетики.*

Или *повезло с хорошим и дорогим стоматологом или косметическим хирургом* (при этом оплата услуг такого рода дорогих специалистов с банковского счета папаши вообще не является плодом трудов того, кто этими услугами пользуется!).

Так и хочется воскликнуть на манер героя какого-нибудь старомодного романа: "О, мой понятливый читатель! Доколе и почему мы с тобой вынуждены терпеть такое несправедливое положение вещей, когда нам тоже кое-что принадлежит в этом мире по праву рождения?!"

Корреспондентка: Ребята, а вам не кажется, что весь ваш «научный пикап» и «быстрый пикап» – это всего лишь качественное создание *иллюзий* наличия реальных чувств? И еще одна разновидность несправедливости заключается в том, что люди, не читавшие ваши труды, так об этом никогда и не узнают?

OSV: Вы уже называли «пикап» вещь грубой и эгоистичной. Теперь еще один упрек...

А почему, собственно, мы с Сергеем должны заботиться о тех, кто *не желает знать* эффективные технологии человеческого общения? О тех, кто и так знает мало, но хочет знать

еще меньше?

Да, «быстрый пикап» хорошо позволяет создать *иллюзию* заинтересованности, *иллюзию* привязанности, и даже *иллюзию* любви. Но прогнозированием того, каким в дальнейшем получится духовное общение мужчины и женщины (в промежутках между выполнением шаблонов и техник пикапа), мы не занимаемся.

Увы, но чувства иррациональны... Неподдельные эмоции нельзя точно выстроить с помощью точных наук, и это хорошо!

И все же, наш пикап справедлив и полезен уже в том, что уравнивает людей на старте: *неподготовленных*, но которым повезло родиться в нужном месте в нужное время, с *подготовленными*, которым при этом с обстоятельствами не очень повезло.

А равные возможности – это и немаловажное завоевание «пикапа», и немалая награда тому, кто пользуется этими технологиями. Я приведу одну цитату из повести В. Суворова «Аквариум». Речь там идет, конечно, о работе разведки, но и для нас кое-что полезное сказано...

* * *

«Запомни, майор, что только слабый, глупый, неуверенный в себе мужчина убивает и насирует женщин. (...) Умная, сильная, уверенная в себе разведка не гоняется за агентурой, как за женщиной. Умному мужчине женщины проходу не дают, на шее виснут. Мужчина, у которого сотни женщин, не мстит одной, даже изменившей ему, по той простой причине, что ему некогда этим заниматься. У него множество других девочек».

* * *

Горин: У меня тоже есть иллюстрация на тему равных возможностей, даруемых пикапом, только пример будет из области бизнеса.

Эту притчу рассказывали мне в разное время два разных человека, причем оба они очень успешны в бизнесе. Но, когда я прослушал эту историю в первый раз, я пропустил ее мимо ушей. И вдруг, неожиданно, через некоторое время совсем другой человек рассказывает мне то же самое и почти теми же словами! Вот тогда я задумался над этим рассказом...

* * *

"Представь себе, что по улице идут два человека.

Они могут идти по одной и той же улице, на расстоянии метра друг от друга: рабочий, который потерял работу за 100 долларов в месяц; и миллионер, потерявший 5 миллионов.

И каждый из них думает примерно об одном и том же. Рабочий думает: как бы вернуть работу за 100 долларов в месяц? Миллионер думает: как бы вернуть 5 миллионов, да еще 10 к

ним заработать?

И самое интересное то, что оба они, скорее всего, своей цели достигнут. Рабочий получит свою сотню, а миллионер получит свои миллионы.

Не кажется ли тебе, что пределы для своих достижений мы, и только мы, ставим себе сами?"

* * *

И коль у нас с вами зашел серьезный разговор о роли секса в жизни человека, мы хотели бы дополнительно кое-что пояснить – в той области, где наши с Сергеем (OSV) воззрения и мнения совпадают.

Во-первых, *мы не верим*, что секс – это всеобщее и обязательное завершение *любых* отношений мужчины и женщины.

Во-вторых, *мы уверены*, что не только не всегда необходимо – а часто даже *нежелательно* — использовать тактики и технологии, описанные в этой книге («справедливы» они или «несправедливы»), для того, чтобы переспать с женщиной, в которую вы влюблены.

Не исключено ведь, что в природе существует какая-то конкретная женщина, которая вам безумно нравится.

Одновременно с этим она достаточно умна, обладает развитым чувством здравого смысла, и духовно достаточно похожа на вас – в том смысле, что она хочет того же, что и вы, безо всяких игр.

Она может быть даже настолько физически и психически нормальной, чтобы выразить свои желания *естественно* — и без того, чтобы это вызывало у вас чувство вины.

С такой женщиной вы можете внезапно открыть, что дружба и близкие духовные отношения способны стать для вас важнее, чем секс (правда, остерегайтесь становиться *слишком* уж друзьями – ведь с другом секс, как правило, невозможен?).

Так вот, если вы когда-либо где-либо встретите подобную женщину, то цените ее и дорожите ею, потому что она – *самая редкая драгоценность в этом мире*. Крепко держите ее в руках, и ни в коем случае не позволяйте ей уйти от вас!

К сожалению, основываясь на нашем опыте (хотя каждый из нас, в итоге, сделал, как мы оба считаем, наилучший выбор) и опыте сотен мужчин, которых мы опрашивали, мы вынуждены сделать вывод о том что подавляющее большинство женщин нельзя отнести к этой категории.

Нам хотелось бы, чтобы все они были такими — но жизнь такова, что они *не такие*. Суровая реальность состоит в том, что каждого мужчину сексуально привлекают многие, очень многие женщины – но только *несколько* из них будут действительно любить и хотеть его; и для этого мужчины они будут именно такими, которых он тоже сможет уважать, любить и восхищаться.

OSV: Почему-то мы думаем, что и женщины часто очень похоже размышляют о своих отношениях с мужчинами...

* * *

OSV&Горин: А сейчас можно отложить эту книгу... Вы можете отказаться от тактик, которые узнали из книги – просто потому, что не испытываете влечения и уважения к лицам противоположного пола; потому, что вы обижены на всех их и презираете всех одинаково («как класс»). Мы спокойно отнесемся и к такому вашему выбору – равно, как и к противоположному. Ведь только *вы сами* можете принять подобное решение для себя!

Но, даже если вы поступите именно так, эта книга все равно вам нужна, потому что вы познакомились с *фантастическими* техниками, которые увеличивают вашу уверенность в себе. Теперь вы сможете встречаться и с удовольствием общаться с любым из людей, с женщинами и мужчинами, в любое время и в любом месте. Вы сможете научиться избегать грязи и наслаждаться блеском алмазов...

Есть, знаете ли, одна большая ошибка, которая присутствует практически в каждой книге, посвященной эффективному общению (в целом) и соблазнению женщин (в частности).

Те книги ничего не говорят вам, *откуда взять* уверенность и силу, чтобы в *реальной жизни* легко и свободно воспользоваться их «технологиями соблазнения и эффективного общения». А это уже – жизненно важный недостаток; это уже ошибка из серии «быть или не быть»...

Ведь совет, каким бы умным он ни выглядел внешне, не сможет вам помочь, если вам чего-то не хватает, чтобы тут же пойти и выполнить его.

И тогда, попытавшись выполнить совет такого рода, вы почувствуете себя только хуже. Потому что сейчас, на исходном уровне, вы уже знаете, *что делать*, но *еще не можете* это делать. Но если вы чего-то не умеете и не знаете, пребывая в непорочном детском невежестве, то у вас, по крайней мере, есть хорошее оправдание для ничегонеделания...

Сейчас и здесь, находясь в здравом уме и трезвой памяти, авторы со всей ответственностью заявляют: этой ошибки нет в книге, которую вы только что прочитали.

Вы получили приемы, тактики, технологии. С их помощью вы сможете воспользоваться своими собственными творческими способностями, чтобы разрабатывать свои собственные тактики соблазнения, которые идеально, подобно сшитою для вас по мерке костюму, подойдут к вашей уникальной личности и к тем обстоятельствам, в которых вы окажетесь. Действуйте!

* * *

Тайм-аут №3

«Существует только два способа управлять женщиной. Но их не знает никто».
Фольклор

Картина третья

Место действия – офис *корреспондентки*.

Действующие лица: *Горин, OSV, корреспондентка*. Все уже без имиджа, пьют чай с печеньем.

* * *

Горин (*оживленно, весело*): ...И вот надоело мне заниматься популяризацией науки, и решил я написать роман.

Так, что вы думаете? Под тлетворным влиянием западного (в первую очередь, американского, конечно) кинематографа пишутся у меня только диалоги – ни тебе сюжета, ни тебе описаний. Я уже не говорю про метафоры, синекдохи, и прочие метонимии.

OSV {*лениво*): Про что хоть роман-то?

Горин (*по-прежнему оживленно*): Про чувства, вестимо!

Там у меня, правда, лаконично все замышлялось... Тема все та же, трагическая невозможность понять другого человека, но жанр был – «реалистический абсурд».

Герой и героиня (ее, кстати, Татьяной зовут – вполне пушкинское имя в год великого юбилея поэта; а герой так и остался безымянным) знакомятся, естественно, в постели, где внезапно обнаруживают друг друга. Первый обмен репликами:

* * *

– Татьяна, я Вас хочу! – Ну, так Вы меня имеете!

* * *

Романтично, правда?

Корреспондентка (*слегка утомленно*): Я теперь где угодно смогу романтику найти...

Горин (*по-прежнему весело*): Потом герой и героиня долго и разнообразно исполняют обязательную программу – хотя роман и не порнографический.

Я избежал излишнего натурализма тем, что дал описания всех действий героя и героини в виде их внутреннего диалога:

* * *

"И в это время он внезапно вспомнил детский стишок: «Учитесь готовить! А то ведь Не все мы умеем готовить!»

* * *

OSV (*все еще лениво*): Трудновато догадаться о самих действиях...

Горин (*еще более оживленно*): Так я как раз и жалуясь, что сюжет не идет!

Кстати, на чем я остановился? А, вспомнил – они переходят к произвольной программе и начинают разговаривать. Тут тоже хороший диалог получился:

* * *

"Она: Такой мужчина, как ты, встречается один на тысячу....

Он: А что, предыдущие девятьсот девяносто девять тебя удовлетворить не смогли?

Она: Нет... Ты очень сильно отличаешься от других...

Он: Чем же? Расскажи! Ты ведь понимаешь, что сам я не могу знать, что во мне устроено не так, как у других мужчин. Во имя всего святого, открой мне эту тайну!

Она: А действительно, чем ты отличаешься от других?

Сексуальными способностями – нет, это на среднем уровне...

Пьешь ты, как сапожник – так все сейчас пьют...

Миньет любишь – да покажи мне мужика, который не любит... О! Поняла! Тебе же его делают!"

OSV (*вальяжно, чуть свысока*): Ничего... А в чем задуманный трагизм?

Горин (*трагично*): В том, что больше они не встречаются. А, встретившись в следующей жизни, не узнают друг друга...

Кстати, ребята, мы с вами тоже расстаемся. И тоже надолго, хотя, надеюсь, и не как в романе...

Мы вот все с Сергеем думали: ну, выпустим мы книжку – а дальше-то что?

Корреспондентка (*вполне резонно*): Как что? Люди ее читать будут. Повышать квалификацию в общении.

Горин (*чуть раздраженно*): Нет, *делать-то* нам с OSV дальше что? Созвать народ и провести трехдневный семинар по «пикапу» с гарантированным лишением невинности?

OSV (*ехидно*): Лишать не замучаешься? Нет, давай-ка я зимой 2000 года (а с учетом нашей загруженности – может и чуть позже) сделаю в Интернете сайты <http://www.pick-up.ru> и <http://www.seductionart.com>. Там и продолжим общаться с теми, кому это интересно. Идея принимается?

Горин (*чуть подумав*): Если у нас и есть выбор, то этот – наилучший.

OSV (*решительно*): Ну, что, расходимся по домам?

Горин (*нерешительно*): Подожди минутку... Мне вроде как обратной связи хочется.

Татьяна, можно тебе вопрос задать? Ты – единственная из существующих в природе девушек, которая в условиях чистого эксперимента наблюдала наше с Сергеем исполнение разных шаблонов «пикапа».

Извини, но если бы у тебя не было здесь роли *эксперта*, то кого из нас ты бы не захотела сейчас отпускать от себя? Просто, как девушка?

Корреспондентка (*смущенно, слегка покраснев*): Знаете, ребята... А вы можете оба остаться?

Приложения

Приложение 1. Заповеди «пикапера»

Первая заповедь пикапера

Нет ничего плохого в том, что я – мужчина, и испытываю желание покорять и соблазнять женщин. Я не собираюсь оправдываться и извиняться за это. Я делаю то, чего я хочу, и имею на это полное право.

Вторая заповедь пикапера

Никто не застрахован от неудач на 100%, но любая неудача – это не повод расстраиваться, а беспрецедентная возможность поучиться на своих ошибках. Это – лучшая положительная связь.

Третья заповедь пикапера

Когда вы общаетесь с девушками и соблазняете их, это приносит вам удовольствие. Если вы не получаете удовольствия от самого процесса пикапа и соблазнения, то вы что-то делаете неправильно.

Четвертая заповедь пикапера

Больше гибкости!!!

Пятая заповедь пикапера

Наш мир в целом является дружелюбным для нас. И потому, кто ищет – тот всегда найдет. И в каждом из нас есть все, что нужно, чтобы добиться успеха.

Приложение 2 Способы манипуляционного построения разговора

(По Дж. Гринлеру, Р. Бэндлеру, сокращ. Для целей «пикапа» адаптировано С. Гориным, С. Огурцовым)

Примечание:

Эти способы речевого подсознательного связывания лежат в основе многих техник, изложенных в этой книге. Чтобы легче их запомнить, следует постоянно практиковать их в реальной жизни.

Запишите их на карточки и повторяйте (можно зрительно представлять себя в ситуациях, где вы их применяете).

Манипулятивный характер некоторых фраз может показаться вам очевидным для партнерши. Не бойтесь этого! На слух все нижеприведенные фразы воспринимаются вполне

гладко.

И помните напутствие, которое давал своим журналистам редактор одной американской газеты: "Считая своих читателей идиотами, не забывайте, что *читательницы* — еще глупее!"

1. Основные шаблоны неопределенной речи

А. Использование неопределенных слов

1) Существительные, прилагательные и наречия, не относящиеся к определенной репрезентативной системе (визуальной, аудиальной, кинестетической): «знания», «любовь», «обучение», «подсознание», «психика», «интересный», «любопытно», «трудность», «проблема», «решение», «впечатление», «способность», «переживание», «восприятие», «восприимчивость» и т. д.

(«Понимаешь ли, трудности при разрешении некоторых проблем вполне преодолимы»);

2) Неопределенные глаголы: «делать», «сосредотачиваться», «решать», «расслабляться», «изменяться», «удивляться», «понимать», «думать», «осознавать», «учиться», «вспоминать», «переживать», «знать» и т. д. ("Рано или поздно все *делают* это"; "Сейчас ты еще можешь не *понимать*, как можно *научиться* переживанию");

3) Трюизмы и неопределенные обозначения: ("*Все* могут знакомиться друг с другом – в том числе, и на улице");

"*Любому* из переживаний можно легко научиться"; "Ты можешь почувствовать *некое* ощущение").

Б. Особая организация речи

1) Причинно-следственное связывание необязательного типа: использование союза "И"

("Ты слышишь меня *И* можешь начать сосредотачиваться на своих чувствах ко мне").

2) Причинно-следственное связывание более обязательного типа: использование союзов «тогда как», «когда», «в течение», «в то время как», «по мере того как»

("В *то время как* ты сидишь и улыбаешься, ты начинаешь сосредотачиваться на своих чувствах ко мне").

3) Причинно-следственное связывание наиболее обязательного типа: использование слов «заставляет», «причиняет», «требует», «побуждает»

("То, что сейчас ты улыбаешься, *заставляет* тебя еще больше сосредоточиться на своих чувствах ко мне").

В. Ограничение диапазона представлений слушателя

1) Сверхобобщенные понятия: использование слов «все», «каждый», «любой», «всегда», «никто», «никогда», и т. п.

("И теперь ты можешь *любым* способом почувствовать себя безопасно со мной");

2) Понятия, обозначающие отсутствие выбора: использование слов типа «нужно», «должны», «обязательно», «не можете», «не будете»

("Ты уже заметила, что *не можешь* провести день без уверенности в том, что мы встретимся?").

2. Дополнительные шаблоны поведения и использования гипнотического транса:

А. Предположения:

1) Подчиненные предложения, указывающие на время: сложные союзы типа «до того как», «после того как», «по мере того как», «в течение», «прежде чем» и др.

{ "Прежде чем ты расскажешь о себе чуть больше, не хотела бы ты присесть и выпить кофе?"};

2) Использование порядковых числительных

("Возможно, тебя удивит то, каким будет *первый* признак нашей общей симпатии друг к другу");

3) Иллюзия выбора: использование союза «или» ("Ты хочешь сразу пойти со мной в кафе, *или* мы сначала зайдём ко мне домой?");

4) Предписание сознания: использование слов «*знать*», «*понимать*», «*осознавать*» и т. п. ("Понимаешь ли ты сейчас, что наше с тобой знакомство – это что-то совсем особенное, другое, не то, что обычно с тобой происходило?");

5) Предположение в вопросе (команда в вопросе): ("Насколько тебе *приятно* наше знакомство и то, как *интересно* мы с тобой проводим время?");

6) Глаголы, относящиеся к течению процесса: «*начинать*», «*продолжать*», «*завершать*» и т. п.

("Ты можешь *продолжать* рассказывать о себе то, что никому другому не рассказала бы");

7) Комментарии с помощью прилагательных и наречий: «*удачно*», «*к счастью*», «*к сожалению*», «*искренний*» и т. п.

("Хорошо, что у тебя так развито чувство юмора").

Б. Речевые шаблоны, опосредованно возбуждающие реакцию:

1) Скрытые команды

("Ты знаешь, мне становится все интереснее и интереснее встречаться с тобой, и я не знаю, как скоро ты почувствуешь, насколько мы стали ближе друг другу");

2) Инструкции, рассеянные в тексте (техника вставленных команд или техника рассеивания)

("Понимаешь, для меня восприятие музыки – это очень сильное переживание. Когда она начинает играть, можно сразу почувствовать, как становится прерывистым твоё дыхание, слегка розовеет лицо... И тебе приятны эти ощущения, и ты говоришь себе: "Да, сейчас... сейчас мне будет ещё приятнее, и я знаю это!");

3) Команды с отрицанием

("Я не хочу, чтобы ты влюбилась в меня слишком быстро");

4) Разговорные постулаты (вопросы, рассчитанные на ответы «да» или «нет», но обычно вызывающие более развернутый ответ, либо выполнение команды, которая в начальной фразе поставлена в форму вопроса о способности выполнить ее)

("Ты не могла бы прямо сейчас представить себе нас двоих, когда нам особенно хорошо в обществе друг друга?");

5) Грамматическая расплывчатость выражений: ("Все правильно, так и должно быть, ты уже начинаешь привыкать к моему обществу");

В. Метафоры и цитаты:

1) Передача смысла в подсознание через метафору

("Люди знакомятся, конечно, по-разному, и начинают полностью доверять друг другу в разное время от начала знакомства. И в то время, когда кто-то начинает доверять другому человеку, можно иногда не слушать, что говорит этот человек, который стоит рядом с тобой, а просто слышать звук его голоса и чувствовать особое душевное тепло, и понимать, что твоя привязанность к этому человеку — это совершенно особое переживание");

2) Использование цитат

("И тогда мой приятель подошел к этой девушке, положил свою руку – вот так – ей на плечо и сказал: «Эту ночь ты проведешь со мной!» Сам я никогда такого делать бы не стал).