

18+

НЛП В ПИКАПЕ: СКРЫТОЕ ВЛИЯНИЕ



Алексей Саркисов

Алексей Саркисов

НЛП в пикапе: скрытое влияние

«Издательские решения»

Саркисов А.

НЛП в пикапе: скрытое влияние / А. Саркисов — «Издательские решения»,

Эта книга — честный и весёлый учебник по скрытому влиянию без пошлости. Вы узнаете, как калибровать состояние девушки, ставить якоря на интригу, менять смыслы через рефрейминг и использовать пресуппозиции, чтобы она сама хотела продолжения. Но главное — вы превратите техники в естественность, перестанете бояться отказов и станете мужчиной, которому не нужны уловки. Для тех, кто хочет не «кнопок», а настоящего мастерства общения.

© Саркисов А.

© Издательские решения

Содержание

Введение: Почему «просто будь собой» не работает, и куда смотрит НЛП	6
Глава 1. Калибровка: рентген женского состояния	10
Глава 2. Раппорт: мост в её реальность	15
Глава 3. Подстройка на всех уровнях: как говорить с каждым на его родном языке	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

НЛП в пикапе: скрытое влияние

Алексей Саркисов

© Алексей Саркисов, 2026

ISBN 978-5-0070-4371-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение: Почему «просто будь собой» не работает, и куда смотрит НЛП

Великий обман под названием «естественность»

Представьте себе двух парней в уютном вечернем кафе. За соседним столиком сидит девушка, листая книгу и иногда поглядывая по сторонам. Первый парень — назовём его Денис — опирается на спинку стула, делает глубокий вдох и говорит себе: «Будь собой. Расслабься. Что будет, то будет». Он подходит, мнёт в руках салфетку и выдаёт: «Привет... как жизнь?» Девушка вежливо улыбается, отвечает что-то односложное и через минуту отворачивается к окну. Денис возвращается на место с ощущением, что «химии не случилось».

Второй парень — Алексей — за те же пять минут успел заметить, что девушка листает книгу о путешествиях, что она трижды улыбнулась телефону и что её дыхание участилось, когда мимо прошёл официант с кофе. Он не «просто собой», а собой — тренированным, внимательным, собранным. Он подходит с фразой: «Простите, я не удержусь. Вы такая, как будто только что вернулись из Марокко или ещё откуда-то, где пахнет специями». Девушка смеётся, закрывает книгу и через двадцать минут они уже обсуждают, куда поехать следующей весной.

Вопрос: кто из них был «естественнее»? Интуитивно кажется, что Денис. Он не готовился, не анализировал, просто «пошёл и сделал». Но почему-то успех оказался у Алексея, который, по сути, спланировал каждое движение — незаметно, гибко, без скриптов, но с опорой на структуру.

Вот вам первая горькая правда, которую многие пикап-гуру предпочитают обходить стороной: **«просто будь собой» — это худший совет для мужчины, который хочет научиться нравиться.** Потому что ваш «обычный собой» — это продукт привычек, страхов, социальных запретов и ленивых мыслительных шаблонов. Если бы «быть собой» работало, вы бы уже давно не читали эту книгу, а выбирали между тремя девушками, с которыми познакомились сегодня утром в очереди за кофе.

Откуда же взялся этот миф? О, у него красивое происхождение. Его придумали люди, которые искренне хотели как лучше. Психологи 50-х годов, борцы за искренность, книжные коучи, которые боялись, что мужчины превратятся в роботов-соблазнитель. Идея звучала благородно: «Не притворяйся, будь открытым, не играй роли». Беда в том, что эту идею превратили в индульгенцию для собственного бессилия. «Будь собой» стало означать: «Не парься, не учись, не анализируй, просто плыви по течению». А течение, как вы знаете, чаще всего выносит к одинокому дивану и сериалам.

В этой книге мы совершим акт интеллектуального вандализма. Мы разобьём этот миф вдребезги и посмотрим, что внутри. Окажется, что лучшие любовники, переговорщики, политики и ведущие телешоу — все они используют структуру. Скрытую, гибкую, почти невидимую, но жёсткую структуру влияния. Просто они делают это так органично, что зритель клянется: «О, он просто душка! Естественный, спонтанный, свой парень!»

Но мастерство никогда не бывает случайным. И НЛП — нейролингвистическое программирование — это как раз наука о том, как превратить случайный успех в закономерность.

НЛП без шаманства: инженерная психология на службе у обаяния

Скажите честно: когда вы слышите аббревиатуру «НЛП», что всплывает в голове? Человек, который вращает глазами и «гипнотизирует» соседку по офису? Или хакер сознания, который взламывает чужую волю и заставляет влюбиться в себя за три минуты? А может быть, что-то эзотерическое, вроде астрологии, только с умными словами? Если хоть один из этих образов вам знаком — не стесняйтесь. Так называемый «народный фольклор» о нейролинг-

вистическом программировании породил столько мифов, что даже профессиональные психологи иногда путаются.

Давайте раз и навсегда расставим точки над «ё».

Нейролингвистическое программирование — это не гипноз, хотя изучает гипнотические паттерны. **Это не манипуляция**, хотя объясняет механизмы влияния. **Это не кнопка «влюбить в себя»**, но это точная карта того, как возникает симпатия, доверие и желание.

Самый простой способ понять, что такое НЛП на самом деле — это представить инженера, который разбирает двигатель внутреннего сгорания. Он не поклоняется двигателю и не создаёт вокруг него религию. Он изучает, из каких деталей тот состоит, как они взаимодействуют, почему в одном случае машина едет быстро и плавно, а в другом — чихает и глохнет. И затем он говорит: «Вот инструкция. Сделай так, и мотор заведётся». НЛП — это такая же инженерная инструкция к человеческому общению. Только вместо поршней и клапанов здесь используются: нейро — наша нервная система (как мы воспринимаем мир глазами, ушами, телом), лингвистическое — язык (слова и невербальные сигналы), программирование — последовательность действий, которую можно освоить и повторять.

Основатели этой области, Ричард Бэндлер и Джон Гриндер, в семидесятых годах прошлого века задали себе дерзкий вопрос: «А что если взять трёх самых успешных психотерапевтов своего времени (Фрица Перлза, Вирджинию Сатир и Милтона Эриксона), разложить их приёмы на составляющие и научить этому обычных людей?» Они так и сделали. Они не создавали новую магию. Они подсмотрели у гениев, как те строят доверие, меняют убеждения, снимают фобии и — да! — пробуждают желание. И облекли это в систему простых, воспроизводимых навыков.

Это называется **моделирование мастерства**. Вы не должны изобретать велосипед. Вы должны просто «подсесть» к тому, у кого уже получается, и скопировать его паттерны речи, позы, интонации, последовательности действий. Не тупо скопировать — а понять логику.

И вот что важно: в пикапе ровно та же история. Где-то на планете есть мужчины, у которых девушки «заводятся» сами собой, без видимых усилий. И мужчины, у которых — «ни в какую». Разница между ними не в везении и не во внешности (хотя это тоже иногда влияет). Разница — в паттернах. В том, как они смотрят, как молчат, какие слова выбирают, когда вдруг замолкают, как прикасаются и — что критично — как реагируют на отказы. НЛП берёт эти паттерны, раскладывает по полочкам и говорит: «Смотри, вот оно. Бери и пользуйся».

Никакой эзотерики. Никакого «особого взгляда», которым нужно десять лет учиться. Только практическая психология, подкреплённая лингвистикой и физиологией.

Но я слышу ваш справедливый скепсис: «Если всё так просто, почему не все вокруг — великие соблазнитель?» Отличный вопрос. Потому что простота не равна лёгкости. Иметь карту местности — не значит пробежать марафон. Нужно тренироваться, ошибаться, калибровать, пробовать снова. Эту книгу вы держите в руках не как «волшебную таблетку», а как учебник по анатомии привлекательности. Её можно читать лёжа на диване, но навык появится только тогда, когда вы закроете книгу и пойдёте практиковаться в реальный мир.

Почему пикап без НЛП — это стрельба вслепую, а НЛП без пикапа — скучная академия

Теперь давайте поговорим о двух монстрах, которые долгие годы жили в разных вселенных, хотя по сути являются братом и сестрой. Один монстр — это классический «пикап», который вы, скорее всего, знаете по мемам про «подкаты», «клоунов» и «скриптование». Второй — это «чистое НЛП», которое изучают менеджеры по продажам и бизнес-тренеры, но редко применяют в клубах на выходных.

Пикап без НЛП — это стрельба из рогатки по луне.

Звучит громко, но сейчас объясню. В обычной пикап-тусовке (той, что ориентирована на технические приёмы) часто царит культ фраз. «Выучи три открывашки», «скажи то-то в ответ на то-то», «используй эту цепочку комплиментов». И всё. Что делать, если девушка ответила не по сценарию? Не знаем. Что делать, если она улыбается, но отодвигается? Молчание. Что делать, если она говорит «нет», а глаза говорят «да»? Тупик.

Без сенсорной калибровки вы — снайпер с завязанными глазами. Вы можете несколько раз попасть случайно, но статистика будет против вас. И главное — вы не поймёте, почему с одной девушкой сработало «Привет, красавица, пойдём ко мне», а с другой вызвало желание вызвать охрану. Вы не видите сигналов. Вы не слышите подтекстов. Вы ориентируетесь только на слова, а слова — самая ненадёжная часть коммуникации. Исследования показывают: только 7% смысла передаётся через лексику, 38% через голос (интонация, темп, тембр) и целых 55% — через тело (поза, жесты, мимика, дыхание). Если вы слышите фразу «Мне пора идти», но при этом она не надела пальто и продолжает с вами разговаривать — калиброванный мужчина поймёт, что это тест, а не отказ. Некалиброванный — расстроится и уйдёт.

Именно поэтому я называю пикап без НЛП «слепой стрельбой». Можно научиться эффектно доставать пистолет, но куда стрелять — непонятно.

А что же НЛП без пикапа?

С другой стороны баррикады сидит человек, который закончил базовый курс по нейролингвистическому программированию. Он знает, как устанавливать раппорт, как подстраиваться под репрезентативные системы, как якорить состояния. В офисе он — бог переговоров. С его помощью коллеги получают повышение, клиенты подписывают контракты, а начальник смягчает требования. Но как только этот человек оказывается в баре или на свидании, он превращается в... скучного лектора.

Почему? Потому что чистое НЛП, оторванное от контекста флирта и соблазнения, превращается в формальные упражнения. «Сейчас я отзеркалю её позу. А сейчас я использую технику трёх да. А сейчас я поставлю якорь на её смех». Это выглядит механистично, неестественно и совершенно не возбуждающе. НЛП даёт инструменты, но не даёт цели. Пикап даёт цели (знакомство, свидание, близость), но не даёт зондов, радаров и карт.

Когда эти две вселенные объединяются — происходит магия. Вы не просто знаете, КАК говорить. Вы знаете, КОГДА и ЗАЧЕМ. Вы не просто ставите якоря, а вплетаете их в танец соблазнения. Вы не просто отзеркаливаете, а создаёте ту самую «химию», про которую говорят романтики. И при этом вы остаётесь гибкими, живыми, естественными — потому что структура, освоенная на уровне навыка, перестаёт быть видимой.

Парадокс, который меняет всё: настоящая спонтанность возможна только тогда, когда у вас есть надёжная структура. Импровизация джазового музыканта возможна потому, что он знает гаммы, аккорды и ритмы. Спектакль комика кажется лёгким и весёлым, потому что он отрепетировал тайминг и паузы. Ваша лёгкость в общении с девушками появится тогда, когда приёмы НЛП сядут в ваше подсознание и перестанут требовать сознательного контроля. Тогда вы будете и сами собой, и одновременно — мастером скрытого влияния.

Именно этому и посвящена книга, которую вы держите в руках. Мы не будем учить вас «кнопкам» и «волшебным словам». Вместо этого мы пройдем путь от калибровки (умения читать состояние собеседника) до долгосрочных отношений, в которых скрытое лидерство работает на двоих. Мы разберём реальные диалоги, упадём в лужи, посмеёмся над неудачами и в финале выйдем на новый уровень обаяния — сознательного, экологичного и, парадоксальным образом, более искреннего, чем «просто будь собой».

А теперь — небольшой тест, прежде чем мы двинемся дальше. Ответьте себе честно (никто не увидит, обещаю):

- Случалось ли вам молчать, потому что не знали, что сказать?
- Получали ли вы отказ и не понимали — почему?
- Бывало ли, что девушка явно была к вам равнодушна, а вы «протупили» момент?
- Чувствовали ли вы, что могли бы нравиться больше, если бы «раскрепостились»?

Если хотя бы на один вопрос ответ «да» — эта книга написана специально для вас. Не потому, что с вами что-то не так, а потому что у вас уже есть мотивация, а теперь появится и инструмент.

Глава 1. Калибровка: рентген женского состояния

Представьте себе ситуацию. Вы на вечеринке. Девушка с улыбкой говорит вам: «Мне очень приятно, правда, но мне пора». Она улыбается. Кивает. Её голос звучит мягко и дружелюбно. Вы пожимаете плечами и расходитесь. А через пять минут вы замечаете её в другом углу комнаты — она с кем-то громко смеётся, касается его руки и явно не собирается уходить. Вы чувствуете себя дураком. Вас «отбрили» вежливой ложью. Или не совсем ложью? Или вы просто не умели читать между строк?

Добро пожаловать в мир калибровки.

Калибровка — это первое и самое важное умение в арсенале мужчины, который хочет понимать женщин. Это способность замечать невербальные сигналы собеседника и связывать их с его внутренним состоянием. Другими словами, это умение видеть, когда «да» означает «да», когда «да» означает «нет, но я боюсь обидеть», а когда «нет» на самом деле означает «попробуй ещё раз, но по-другому».

Без калибровки вы слепы. Вы слышите только слова, а слова — это верхушка айсберга, причём далеко не самая правдивая его часть. С калибровкой вы получаете суперспособность: вы видите страх, интерес, скуку, желание, сомнение, комфорт и дискомфорт — часто раньше, чем это осознаёт сама девушка.

И да, это навык. Его можно и нужно тренировать. В этой главе мы научимся замечать то, что обычно ускользает от мужского взгляда. Приготовьтесь стать детективом собственного свидания.

1.1. Как читать микровыражения лица за долю секунды

Вы когда-нибудь ловили себя на мысли, что лицо собеседницы на мгновение изменилось, а потом снова стало «нормальным»? Как будто тень пробежала по небу в солнечный день. Это было так быстро, что вы не успели понять — что именно промелькнуло: раздражение, удивление, скука или что-то ещё.

Поздравляю. Вы только что столкнулись с **микровыражением**.

Микровыражения — это спонтанные, очень быстрые движения мимических мышц, которые длятся от одной двадцать пятой до одной пятой секунды. Они возникают тогда, когда человек пытается скрыть свою истинную эмоцию, но «выдать» её всё равно успевает. Это та самая щекотливая правда, которую ваше подсознание уловило, но сознание не успело обработать.

Классический пример из жизни. Денис пригласил Катю на свидание. Она с радостью согласилась. Весь вечер она улыбается, шутит, кивает. Но когда он предлагает: «Может, прогуляемся по набережной, там очень романтично», — на её лице на долю секунды возникает лёгкое сжатие губ и опускание уголков рта. А потом снова улыбка: «Да, конечно, пойдём». Денис не замечает микровыражение. Он ведёт её к набережной. Через пятнадцать минут она говорит, что замёрзла, и вызывает такси. Денис не понимает, в чём дело. А дело в том, что микровыражение выдало дискомфорт, который Катя не захотела озвучивать («неудобно отказывать, он же старался»).

Что бы сделал калиброванный мужчина? Он заметил бы это краткое сокращение круговой мышцы рта (признак подавленного несогласия) и спросил бы: «Слушай, ты как-то странно улыбнулась, когда я про набережную сказал. Тебе не очень хочется туда?» И тогда Катя могла бы честно признаться, что у неё стёрты новые туфли или что она замёрзла уже сейчас. Проблема решается за три секунды, а свидание идёт по-другому, более комфортному для неё сценарию.

Какие микровыражения полезно знать в первую очередь?

Их семь, как нот в октаве, и каждая эмоция имеет свой неповторимый «почерк» на лице.

Удивление. Брови поднимаются вверх, становятся изогнутыми и высокими. Глаза широко раскрываются, виден белок над радужкой. Челюсть опускается вниз, губы расслаблены. Удивление — самая быстрая эмоция, она длится не более секунды. Если вы видите, что удивление «застыло» на лице, значит, оно ненастоящее. Человек играет.

Страх. Брови приподняты и сведены вместе, образуя морщины в центре лба. Верхние веки подняты, видны белки над радужкой. Нижние веки напряжены. Губы растянуты в стороны. Страх очень похож на удивление, но ключевое отличие — брови сведены друг к другу, а не просто изогнуты.

Отвращение. Сморщенный нос. Поднятая верхняя губа. Щёки поднимаются. Появляется складка между носом и уголком губ (носогубная складка становится очень выраженной). Это сигнал, что человеку что-то «не лезет» — физически или морально.

Гнев. Брови опущены вниз и сведены вместе. Глаза жёсткие, может быть прищур. Губы плотно сжаты или напряжены. Часто — выступающие вперёд челюсти. Гнев трудно спутать с чем-то ещё. Важно заметить его на ранней стадии, когда он только зарождается, чтобы разрядить ситуацию.

Счастье. Уголки губ поднимаются вверх и назад. Задействованы не только губы, но и глаза: появляются «гусиные лапки» — морщинки в уголках глаз. Щёки поднимаются. Если улыбка затрагивает только рот, а глаза остаются спокойными — перед вами вежливая улыбка, за которой часто ничего нет.

Печаль. Внутренние уголки бровей приподняты вверх. Веки расслаблены или слегка опущены. Уголки губ опущены вниз. Иногда — дрожание подбородка. Печаль может быть очень тихой, прячущейся. Не пропустите её.

Презрение. Это особая эмоция, причём асимметричная. Один уголок губ поднимается вверх и немного назад (односторонняя усмешка). Человек как бы говорит: «Ты ниже меня», «Мне всё равно» или «Что за чушь». Презрение — красная лампочка. Если девушка демонстрирует его в ваш адрес, лучшее, что можно сделать, — уйти с достоинством, а не уговаривать.

Теперь — упражнение на ближайшие две недели, которое изменит ваше восприятие людей навсегда.

Упражнение «Следи за актёрами». Включите любое кино или сериал (лучше драму или триллер, где эмоций много) и сделайте звук тише, а лучше вообще без звука. Ваша задача — смотреть на лица актёров и угадывать, какую эмоцию они переживают в каждый момент. Сначала на паузе, потом в реальном времени. Засеките, сколько микровыражений вы увидите до того, как герой произнесёт фразу. Через неделю таких тренировок вы начнёте замечать микровыражения у людей в очереди, в кафе, на совещаниях и на свиданиях.

1.2. Зоны дыхания: где она врёт о своём интересе

Теперь переходим от лица к тому, что обычно остаётся за кадром, — к дыханию. Да-да, вы не ослышались. Дыхание — это один из самых честных индикаторов внутреннего состояния человека, потому что контролировать его сознательно сложно. Вы можете заставить себя улыбнуться. Вы можете изменить позу. Но изменить тип дыхания на противоположный, когда вы взволнованы или напуганы, удаётся только опытным актёрам и разведчикам.

В психологии и НЛП выделяют три основные зоны дыхания: грудное, диафрагмальное (брюшное) и смешанное. Каждая из них связана с определённым состоянием нервной системы.

Грудное дыхание. Это поверхностное, частое дыхание, при котором поднимаются и опускаются только грудная клетка и плечи. Диафрагма почти не задействована. Живот остаётся неподвижным.

Когда оно возникает? В состоянии стресса, тревоги, страха или сильного возбуждения. Это дыхание «бей или беги». Организм готовится к опасности. Симпатическая нервная система активирована, адреналин в крови. В контексте знакомства грудное дыхание может

означать две абсолютно разные вещи: либо девушка очень нервничает от вашего присутствия (возможно, вы ей нравитесь, но она боится), либо она чувствует угрозу и хочет поскорее уйти. Как различить? Смотрите на контекст и на другие сигналы. Если при грудном дыхании её корпус повёрнут к вам, ноги направлены в вашу сторону, а зрачки расширены — скорее всего, это «спекшаяся симпатия». Если же корпус отвёрнут, руки скрещены или одна нога выставлена к выходу — это сигнал опасности.

Диафрагмальное (брюшное) дыхание. Глубокое, медленное дыхание, при котором живот на вдохе выпячивается вперёд, а на выдохе опадает. Грудная клетка почти не движется.

Это дыхание комфорта, расслабления, доверия. Оно связано с парасимпатической нервной системой — системой «отдыхай и переваривай». Когда девушка дышит животом в вашем присутствии — это очень хороший знак. Она чувствует себя в безопасности, её тело «разрешает» близость. Именно диафрагмальное дыхание появляется, когда мы удобно сидим на диване с любимым человеком или смотрим на звёзды. Заметьте: если вам удалось переключить девушку с грудного дыхания на диафрагмальное (например, разговором на спокойные темы, тихим голосом, комфортной дистанцией) — вы уже на половину успеха.

Смешанное дыхание. Это золотая середина. Грудная клетка и живот движутся согласованно, вдох — средней глубины. Такое дыхание обычного, спокойного, но не расслабленного человека. В нейтральной обстановке, например, в очереди в магазине или во время скучной лекции, дышат именно так.

Практический совет: когда вы подходите знакомиться, обращайте внимание на то, как дышит девушка за несколько секунд ДО того, как вы заговорили. Это ваша база. Ваш ноль. А потом, по ходу разговора, замечаете, меняется ли дыхание. Если с грудного перешло на диафрагмальное — вы на правильном пути. Если наоборот — с диафрагмального на грудное — вы что-то сделали не так (слишком резко приблизились, сказали что-то неуместное, вторглись в личное пространство). Ваша задача — вернуть её в состояние комфорта.

Пример из жизни. Максим пришёл на свидание в парк аттракционов. Девушка Настя дышит спокойно, животом — она расслаблена. Они идут к «американским горкам». Настя говорит: «Ой, я немного боюсь, но давай попробуем». Максим замечает, что её дыхание стало грудным, плечи поднялись. Он не игнорирует этот сигнал. Он говорит: «Слушай, а давай сначала на карусели спокойные, а потом, если захотим, на горки». Дыхание Насти снова становится диафрагмальным. Она благодарна. Он не вычислил, он просто «увидел» дискомфорт и предложил решение. Это и есть калибровка.

1.3. Упражнение «Сенсорный интеллект»: видеть, слышать и чувствовать то, что скрыто

Мы подошли к самому главному. Калибровка — это не только микровыражения и дыхание. Это умение задействовать весь свой сенсорный аппарат: глаза, уши и даже кожу (да, телесные ощущения тоже дают информацию). В НЛП это называется «сенсорным интеллектом» — способностью различать тончайшие изменения в поведении другого человека.

Визуальная подсистема (глаза). Кроме микровыражений и дыхания, обратите внимание на:

— **Зрачки.** Расширенные зрачки — признак интереса, возбуждения или сильной концентрации. Суженные — неприязни, страха или яркого света. В тёмном помещении зрачки расширены у всех, поэтому не обманывайтесь. А вот когда вы сидите в кафе днём и замечаете, что её зрачки стали больше, хотя освещение не изменилось — это очень хороший знак.

— **Направление взгляда.** Люди часто смотрят в сторону того, что их интересует, и избегают смотреть на то, что вызывает дискомфорт. Если девушка смотрит на вас открыто, с задержкой, с периодическими «выстрелами» в глаза и отведением взгляда — это кокетство,

флирт. Если её взгляд «скользит» по помещению, по телефону, по часам — вы ей неинтересны или она ищет выход.

— **Кожные покровы.** Покраснение шеи или лица (румянец) — часто признак смущения, которое может быть как от симпатии, так и от стеснения. Побледнение — испуг или сильное волнение.

Аудиальная подсистема (уши). Учитесь слышать то, что лежит между слов:

— **Темп речи.** Ускорилась, когда вы задали личный вопрос? Возможно, она нервничает. Замедлилась, когда вы приблизились? Может быть, слушает себя и расслабляется.

— **Тембр и громкость.** Переход на более низкие, грудные ноты — признак доверия и нарастающего влечения. Шёпот или очень тихая речь — интимность или, наоборот, испуг (в зависимости от контекста).

— **Паузы.** Длинные неловкие паузы — сигнал «я не знаю, что сказать» или «мне это неинтересно». Но короткие задумчивые паузы, когда она смотрит в сторону и улыбается своим мыслям, — это часто признак того, что она представляет что-то приятное с вашим участием.

Кинестетическая подсистема (тело и ощущения). Да-да, вы тоже можете «чувствовать» её состояние, особенно если стоите близко:

— **Микронапряжения.** Когда вы стоите рядом, обратите внимание: она «замирает» на мгновение или расслабляет плечи? Замирание — признак того, что она ждёт какого-то действия от вас (например, паузы в разговоре или жеста). Расслабление — комфорт.

— **Дистанция.** Если она незаметно сокращает расстояние между вами (придвигается на пару сантиметров) — отлично. Если, наоборот, отклоняется корпусом назад или выставляет сумку как барьер — вы слишком близко.

— **Прикосновения к себе.** Девушка поправляет волосы, касается шеи, покручивает серьгу, гладит своё запястье. Это часто — «самостимулирующее» поведение, признак лёгкого возбуждения или, наоборот, неуверенности. Как отличить? Если она делает это, глядя на вас и улыбаясь — игра. Если на вас не смотрит и движения резкие — нервозность.

Полноценное упражнение «15 минут сенсорного детектива» (делать каждый день хотя бы неделю).

Выйдите в любое общественное место: парк, кафе, торговый центр, очередь в кино. Не берите с собой телефон. Ваша задача — наблюдать за людьми (лучше парами: парень-девушка) и записывать в уме (или в блокнот) ответы на следующие вопросы:

— Вижу ли я микровыражение до того, как человек заговорил? Какое именно?

— Как дышит девушка: грудью, животом или смешанно? Меняется ли дыхание при приближении парня?

— Расширены или сужены её зрачки при взгляде на собеседника?

— Изменился ли темп её речи, когда он задал вопрос?

— Придвигается она к нему или отодвигается?

Через неделю вы будете шокированы: вы начнёте замечать вещи, которых раньше просто не существовало для вашего восприятия. А через две недели вы сможете с высокой точностью предсказывать, закончится ли свидание поцелуем или вежливым рукопожатием. Это не ясновидение. Это тренированный сенсорный интеллект.

Важное предупреждение. Калибровка не даёт вам «абсолютной истины». Она даёт гипотезы, которые нужно проверять. Вы заметили, что девушка начала дышать грудью. Это не значит, что она хочет убежать. Может быть, она просто поднялась по лестнице. Вы заметили расширенные зрачки. Может быть, в помещении просто стало темнее. Всегда проверяйте свои догадки лёгким вопросом или действием. «Тебе здесь комфортно?» — не самый романтичный вопрос, но он спасает от миллиона неловкостей.

И главное: калибровка должна быть незаметной. Не смотрите на девушку как рентгеновский аппарат, сканируя каждый миллиметр. Ваш взгляд должен быть живым, тёплым, заинте-

ресованным. Калибровка — это не допрос, это танец. Вы ведёте, а она — движется. И когда вы чувствуете её движение, вы знаете, куда поставить следующую ногу.

Глава 2. Раппорт: мост в её реальность

Итак, вы научились калибровать. Вы видите её дыхание, микровыражения и тончайшие движения. Но одной калибровки мало — как военный радар бесполезен без системы наведения. Вам нужно не просто «считывать» её состояние, но и влиять на него — мягко, уважительно, красиво. В НЛП для этого существует понятие **раппорт**.

Раппорт — это состояние глубокого доверия и взаимопонимания, когда два человека чувствуют себя «на одной волне». Это когда не нужно подбирать слова, потому что паузы и взгляды говорят громче слов. Это когда она смеётся над вашей шуткой, даже если она не очень смешная, и вам хорошо вместе молчать.

Многие ошибочно считают, что раппорт — это магия или случайная «химия». Ничего подобного. Раппорт — это результат конкретных, воспроизводимых действий. И в этой главе мы разберём, как строить раппорт сознательно, а не надеяться на звёзды.

2.1. Отзеркаливание 3.0: присоединяйтесь к ритму, а не клонируйте позу

Когда говорят «отзеркаливание» в контексте НЛП, многие представляют себе глупую сцену: мужчина тупо копирует каждое движение женщины — она скрестила ноги, он скрестил; она взяла чашку, он взял; она поправила волосы, он поправил. Это выглядит неестественно, заметно со стороны и вызывает у девушки одно желание — спросить: «Что с тобой не так?»

Это «отзеркаливание для идиотов», версия 1.0. Ею до сих пор пугают на курсах актёрского мастерства. Нам нужна версия 3.0 — современная, экологичная и незаметная.

Первое правило отзеркаливания: вы не копируете позу точь-в-точь. Вы **присоединяетесь к ритму**. Человеческое тело — это музыкальный инструмент. У каждого свой темп движений, свои акценты, свои паузы. Если девушка двигается быстро, порывисто (например, часто переставляет сумку, вертит в руках телефон), а вы сидите как статуя — вы не в раппорте. Вам нужно чуть ускорить свои микродвижения: постучать пальцами по столу в её темпе, чуть быстрее моргать, качать ногой с той же частотой. Если она двигается плавно, текуче — вы тоже становитесь более плавным, делаете паузы между жестами.

Второе правило: отзеркаливайте не позу, а её **суть** (функцию). Девушка скрестила руки на груди. Вместо того чтобы тупо скрестить свои, подумайте: зачем она это сделала? Скорее всего, ей немного холодно или она закрывается. Вы не хотите закрываться, но можете сделать «перекрёстное отражение»: медленно потереть свои предплечья (как будто вам тоже холодно) или положить руку на стол, сжав пальцы в замок (тоже «закрытая» поза, но иная). Смысл один — вы показываете подсознанию собеседницы: «Я с тобой в похожем состоянии».

Третье правило (самое важное): отзеркаливание должно быть с задержкой на 2—4 секунды. Если вы двигаетесь синхронно с ней, как её тень, это пугает. А если вы повторяете её движение спустя небольшое время, это создаёт ощущение «гармонии двух самостоятельных музыкальных инструментов». Её подсознание улавливает совпадения, но сознание не фиксирует копирование.

Пример из жизни. На свидании в парке Вика скрещивает ногу на ногу и начинает слегка покачивать ступней в ритме вальса. Андрей, который сидит напротив, замечает ритм — примерно один покач в две секунды. Он не копирует ногу (у него другие ноги), но начинает покачивать своей ступнёй с тем же интервалом. Через минуту Вика меняет темп на более быстрый — Андрей тоже. Она не замечает этого сознательно, но чувствует странное «мы совпадаем». Этот бессознательный синхрон создаёт доверие. Через полчаса она уже сама придвигается ближе.

2.2. Кросс-зеркаливание через голос и паттерны речи

Отзеркаливание работает не только с телом, но и с голосом, и с тем, как строятся фразы. Это называется **кросс-зеркаливание** — вы подстраиваетесь под «звуковой портрет» собеседника.

Голос. У каждого человека есть свой «стандартный» темп речи, громкость, тембр и даже ритмический рисунок (например, кто-то говорит с восходящими интонациями в конце фраз, кто-то — с нисходящими).

Что вы можете сделать? В первые минуты разговора незаметно подстроиться:

— Если она говорит быстро и отрывисто, избегайте длинных, медленных фраз. Говорите короче, чуть быстрее.

— Если она говорит тихо — наклонитесь чуть ближе и тоже говорите тише (но не переходите на шёпот в людном месте, это выглядит странно).

— Если она говорит с лёгкой картавостью или «тянет» гласные (например, «привееееет»), вы можете один-два раза ненавязчиво повторить этот паттерн («дааа, согласен»), но не передразнивая, а как бы «отыгрывая» ту же речевую манеру.

Паттерны речи. Это — алмазная крошка кросс-зеркаливания. Обратите внимание на то, какими оборотами и грамматическими конструкциями пользуется собеседница.

— **Метафоры.** Если она говорит: «Я чувствую, что застряла в рутине, как в болоте», — вы отвечаете: «Понимаю, иногда нужно вытащить себя за волосы, как барона Мюнхгаузена». Вы используете ту же метафорическую структуру. Не перебивайте её метафору своей, абстрактной. Присоединяйтесь.

— **Предикаты репрезентативных систем** (про них подробно в следующей главе). Если она говорит «Я вижу, что ты имеешь в виду», — используйте визуальные слова в ответ: «Да, это выглядит здорово». Если «Я слышу, что ты говоришь», — отвечайте аудиально: «Звучит разумно». Если «Я чувствую, что нам весело», — кинестетически: «Ощущение классное».

— **Типичные вводные слова.** «Похоже», «кстати», «в общем-то», «наверное». Скопировав одно-два таких слова в свою речь, вы создаёте подсознательное ощущение «свой-свой».

Важнейшая тонкость: кросс-зеркаливание — это не маска, которую вы надеваете на всё общение. Это дверь, через которую вы входите в её мир. Как только вы почувствовали, что раппорт установлен (она расслабилась, смотрит в глаза, смеётся вашим шуткам), вы можете постепенно «повести» её в свою сторону: чуть замедлить речь, изменить громкость, ввести свои метафоры. Если она следует за вами — вы в раппорте. Если нет — вы слишком быстро вышли из подстройки, вернитесь на шаг.

2.3. Ошибка новичка: как разрушить раппорт за десять секунд

Есть вещи, которые убивают раппорт мгновенно. Даже если вы идеально отзеркаливали двадцать минут, одно неверное движение — и доверие исчезает, как утренний туман. Перечислим главные ошибки, которые совершают даже опытные мужчины, — чтобы вы их не совершали.

Ошибка первая. «Жесткий перебор» — резкое изменение позы или темпа речи без калибровки. Вы сидели, откинувшись на спинку стула (расслабленный раппорт), а потом вдруг резко наклоняетесь вперёд и громко говорите: «А теперь серьёзно!» Её нервная система воспринимает это как угрозу. Раппорт разрушен. Если вам нужно сменить тему или позу, делайте это плавно, с паузой.

Ошибка вторая. «Клоун-передразниватель» — слишком точное и мгновенное копирование каждой мелкой привычки. Она чешет нос — вы чешете. Она поправляет волосы — вы поправляете. Она чихает — вы... не надо чихать. Это выглядит как диагноз. Запомните: отзеркаливание работает только тогда, когда оно незаметно. Хорошее отзеркаливание — это когда ваш друг через час спросит: «А почему это ты сидишь, как она?» Плохое — когда она сама это заметила через минуту.

Ошибка третья. «Потеря контакта глаз». Вы так увлеклись подстройкой под её дыхание, что забыли смотреть в глаза. Или, наоборот, уставились как гипнотизёр. Раппорт строится на зрительном контакте, но здоровом. Естественный контакт: вы смотрите в один глаз, потом в другой, потом на точку между бровями, потом на губы (если это уместно), потом отводите взгляд на пару секунд. Жёсткий непрерывный взгляд — это агрессия. Полное избегание взгляда — неуверенность.

Ошибка четвёртая (самая частая). «Одобрение без калибровки». Она говорит что-то личное. Вы, чтобы поддержать раппорт, киваете и улыбаетесь. А она в этот момент делится грустной историей о потерянном коте. Ваша улыбка не к месту разрушит всё. Раппорт — это настройка, а не «будьте позитивны любой ценой». Иногда лучший способ сохранить раппорт — это серьёзное лицо и простое «Я слушаю».

Как проверить, есть ли у вас раппорт прямо сейчас? Сделайте простое движение, которое немного «выбивается» из общего рисунка. Например, откиньтесь на спинку стула (если до этого сидели прямо) или начните говорить чуть тише. Если в ответ она через несколько секунд тоже меняет позу или голос — раппорт есть. Если не меняет — вы ещё не в раппорте, продолжайте подстройку.

Глава 3. Подстройка на всех уровнях: как говорить с каждым на его родном языке

Вы уже знаете, что такое калибровка (видеть) и раппорт (чувствовать доверие). Но есть третий, не менее важный элемент — **подстройка под способ мышления человека**. Каждый из нас воспринимает мир по-своему: кто-то видит картинки, кто-то слышит звуки, кто-то ощущает кожей и телом. Эти способы называются репрезентативными системами, или ключами доступа. Если вы научитесь определять, какой способ доминирует у вашей собеседницы, и будете говорить с ней на её языке — вы станете для неё «понятным», «приятным» и «интересным» человеком. А если игнорировать эту разницу — вы будете говорить на разных языках в буквальном смысле, даже используя одни и те же слова.

3.1. Три ключа доступа: визуал, аудиал, кинестетик

В нейролингвистическом программировании выделяют три основные репрезентативные системы (а также четвёртую — дискретную (цифровую), но для общения в формате знакомства и свидания достаточно трёх). Кратко охарактеризуем каждую.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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