

18+

ДОМИНАНТ и Дон Жуан



Алексей Саркисов

Алексей Саркисов

Доминант и Дон Жуан

«Издательские решения»

Саркисов А.

Доминант и Дон Жуан / А. Саркисов — «Издательские решения»,

«Доминант и Дон Жуан» — практическое руководство по двум мужским архетипам соблазнения. Вы узнаете, когда включать лёгкость и юмор, а когда — контроль и паузу. Живые примеры, приёмы психологии общения, техники самоконтроля и никакой пошлости. Станьте тем, кого выбирают, а не терпят.

© Саркисов А.

© Издательские решения

Содержание

ВВЕДЕНИЕ: ПОЧЕМУ ВЫ ТЕРПИТЕ НЕУДАЧИ?	6
ГЛАВА 1. ДИАЛЕКТИКА СОБЛАЗНЕНИЯ	8
ГЛАВА 2. АРХЕТИП «ДОН ЖУАН» (ТЕНЬ ВЕСЕЛЬЧАКА)	12
ГЛАВА 3. АРХЕТИП «ДОМИНАНТ» (ТЕНЬ ТИРАНА)	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Доминант и Дон Жуан

Алексей Саркисов

© Алексей Саркисов, 2026

ISBN 978-5-0070-6655-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ: ПОЧЕМУ ВЫ ТЕРПИТЕ НЕУДАЧИ?

1. Разбор типичных ошибок «хороших парней»

Ошибка первая: Страх быть навязчивым

Вы подходите, улыбаетесь, говорите что-то вежливое, а внутри умираете от мысли: «А вдруг я её отвлекаю?». Вы тут же ищете путь к отступлению. Женщина считает это за 0,3 секунды. Амигдала — древний отдел мозга — маркирует вас как «социально низкого». Результат: вежливый диалог и никакого номера телефона.

Пример из жизни:

Сергей, 29 лет, системный администратор. Знакомится в очереди за кофе: «Извините, пожалуйста, не могли бы вы подсказать, который час?.. А ещё... мне показалось, у вас очень интересная брошка. Где вы её купили?» Женщина отвечает односложно, отворачивается. Сергей чувствует себя идиотом.

Почему провал? Он не был ни Доминантом (не захватил пространство), ни Дон Жуаном (не дал эмоций). Он был «фоновым шумом».

Ошибка вторая: Перехамеж — ложная маскулинность

Услышав совет «будь увереннее», хороший парень резко становится грубым. Вместо контакта он выдаёт: «Слушай, долго ты там будешь?» или «Ну что, пойдём, я сказал». Это не доминирование, это социальный аутизм. Женщина чувствует опасность, включается механизм избегания — и парень остаётся один с чувством фальшивой гордости.

Ошибка третья: Демонстрация ресурсов (старая школа)

«У меня квартира, машина, свой бизнес». Женщина кивает, пьёт напиток за ваш счёт, а через три дня исчезает. Потому что вы дали ей *логику*, а не *состояние*. Ей с вами скучно. Вы — «золотая середина». Безопасно, но секс с вами — как оплата коммунальных услуг.

Вывод из введения:

Женщина хочет либо эмоционального аттракциона (Дон Жуан), либо силовой рамки (Доминант). «Хороший парень» не даёт ни того, ни другого. Он — галлюцинация на месте мужчины.

2. Концепция двух полюсов: почему женщина не хочет «золотую середину»

Представьте шкалу:

Полюс 1. Дон Жуан

Энергия — наружу. Он громкий, лёгкий, слегка опасный. Он может уйти с чужой девушкой из клуба и сделать так, что охранник похлопает его по плечу. Его оружие: скорость мышления, тотальная ирония над собой и миром, отсутствие ревности. Его слабость: его трудно воспринимать всерьёз в долгой перспективе.

Полюс 2. Доминант

Энергия — вовнутрь. Он медленный, скудный на слова, страшный в паузах. Он не смешит — он усмехается. Его оружие: взгляд через переносицу, молчание после вопроса, способность сказать «нет» без объяснений. Его слабость: иногда он скатывается в эмоциональную холодность.

«Серая зона» (где вы были раньше):

Уверенный, но скучный. Да, он умеет держать спину. Да, он не трясётся. Но он не цепляет. Почему? Потому что женская психика устроена как детектор новизны и уровня кортизола (гормона напряжения). Дон Жуан повышает адреналин через смех и сюрпризы. Доминант повышает адреналин через преодоление запрета. «Золотая середина» не повышает ничего. Ноль градусов.

Эволюционная психология простыми словами:

В древних племенах было два типа выживания:

— Шут (аналог Дон Жуана) — снижал напряжение, получал доступ к женщинам через харизму.

— Вожак (аналог Доминанта) — получал доступ через ресурс и страх.

Третьего не было. Сегодня «хороший парень» пытается придумать четвёртый путь. Не получится.

3. Тест: Ваш природный архетип (ДЖ или Дом)

Инструкция: Отвечайте честно. Если ответ «зависит от настроения», всё равно выберите тот, который случается *чаще в стрессе*.

Вопрос 1. В компании незнакомых людей вы:

- а) Начинаете шутить, рассказывать истории, вовлекать всех (ДЖ)
- б) Молча слушаете, но когда говорите — все замолкают (Дом)
- в) Улыбаетесь и ждёте, когда заговорят с вами (мимо)

Вопрос 2. Женщина вам отказывает («нет» на предложение выпить кофе). Вы:

- а) Улыбаетесь: «А я и не предлагал. Я предложил тебе испытать лучшие минуты жизни.

Но ладно, бывай» (ДЖ)

б) Молча пожимаете плечами, задерживаете взгляд на 2 секунды дольше, чем обычно, и уходите (Дом)

- в) Извиняетесь и уходите (мимо)

Вопрос 3. Что быстрее вызовет у вас скуку?

- а) Долгий размеренный разговор без шуток (ДЖ)
- б) Клоунада, где нет смысла и глубины (Дом)

Вопрос 4. Как вы обычно ведёте переписку?

- а) Много смайлов, подколов, неожиданных переходов (ДЖ)
- б) Коротко, по делу, паузы в ответах, минимум эмоций (Дом)

Вопрос 5. Что для вас страшнее?

- а) Выглядеть глупо (для Дома)
- б) Потерять контроль над ситуацией (для ДЖ)

Ключ:

— Больше ответов «а» — ваш природный талант в **Дон Жуане**. Не пытайтесь быть суровым молчуном — будет фальшиво.

— Больше ответов «б» — вы **Доминант**. Ваша задача — не копировать болтливых тренеров, а развивать тишину и рамку.

— Много «в» — вы «хороший парень». Книга станет вашей пересадкой костного мозга. Читайте внимательно.

После теста идёт важное предупреждение:

Ни один архетип не лучше другого. Есть разница: в клубе в 2 часа ночи Дон Жуан быстрее уведёт компанию на такси. А на свидании «после работы» Доминант быстрее окажется у неё дома. Синтез — это глава 10. Но сначала разберитесь с собой.

ГЛАВА 1. ДИАЛЕКТИКА СОБЛАЗНЕНИЯ

Женская логика: «Безопасность» против «Страсти»

1.1 Две управляющие системы женского мозга

Представьте себе, что внутри головы каждой женщины живут два начальника, которые терпеть друг друга не могут, но вынуждены сосуществовать. Первого зовут **«Хранительница гнезда»** (её задача — безопасность, предсказуемость, ресурсы). Второго — **«Искательница приключений»** (ей нужны эмоции, риск, новизна, острые ощущения).

Всю жизнь эти две женщины ведут непрерывный внутренний диалог. Примерно такой:

— *«Он стабильный, у него есть работа, своя квартира, он не пропадает по ночам»* — говорит Хранительница.

— *«С ним скучно до зубного скрежета! Он кладёт ноги на журнальный столик и вздыхает под новости. Я лучше в петлю»* — отвечает Искательница.

— *«Зато он не бросит, когда ты заболеешь».*

— *«Лучше умереть от страсти, чем от скуки в обнимку с электрическим одеялом».*

Большинство мужчин, читающих книги по соблазнению, совершают системную ошибку. Они пытаются **договориться с Хранительницей**. Они демонстрируют зарплату, машину, серьёзные намерения. А потом удивляются: женщина улыбается, кивает, даже приходит на свидание, но секса нет. Или секс есть один раз — и она исчезает.

Почему? Потому что Хранительница говорит «да» разуму, но Искательница принимает финальное решение телом. А телу нужны гормоны. А гормоны вырабатываются только на **контраст между опасностью и безопасностью**.

1.2 Принцип американских горок

Вот главная тайна женской логики, которую не пишут в женских журналах: женщина **не может** испытать сильное влечение к мужчине, который даёт ей только безопасность. И не может (долго) находиться с мужчиной, который даёт только страсть.

Ей нужны качели. Сегодня ты — опасный незнакомец, который может увести её на крышу и целовать под дождём. Завтра — надёжный мужчина, который скажет: «Ложись, я принёс суп, у тебя температура».

Искусство соблазнения — это искусство переключения между этими двумя полюсами с идеальной скоростью.

Пример из жизни:

Дима, 32 года, отличный парень, программист. Он влюбился в Катю, менеджера из соседнего офиса. Дима действовал по инструкции «хорошего парня»: приносил кофе, помогал с отчётами, всегда был доступен в мессенджере, никогда не опаздывал. Катя говорила подругам: «Он такой заботливый. Но я к нему ничего не чувствую». Пришёл Серёжа, хаотичный дизайнер, который мог пропасть на три дня, а потом позвонить в два часа ночи: «Выходи, я у твоего подъезда, поедem смотреть рассвет». Катя ушла к Серёже. Через два месяца она от него устала (сплошной хаос). И тогда она... не вернулась к Диме, а нашла **третьего** — который был и не предсказуем, и не безумен.

Дима сделал ошибку: он 100% времени был безопасностью. Он победил на переговорах с Хранительницей, но проиграл войну с Искательницей.

1.3 Ошибка «золотой середины»

Вы, наверное, думаете: «Ну хорошо, надо быть умеренно-опасным, средне-страстным, немного загадочным, но не слишком жёстким».

Нет. Это не работает.

Потому что «умеренность» женщина считывает, как **неуверенность**. Если вы сегодня мягкий, а завтра жёсткий, но без системы — вы просто непредсказуемый, а не сильный. Жен-

щина должна понимать: **этот мужчина умеет быть и тем, и другим. И он сам выбирает, когда включать ту или иную маску.**

Поэтому в нашей книге два чётких архетипа. Никакой серой каши. Вы либо Дон Жуан (с упором на эмоции), либо Доминант (с упором на контроль). А в главе 10 мы научимся переключаться между ними осознанно.

1.4 Что на самом деле значит «безопасность» в контексте соблазнения

Давайте разберёмся с терминами. Потому что «безопасность» для Хранительницы гнезда — это не то же самое, что «безопасность» для женщины в баре в два часа ночи.

Для Хранительницы безопасность — это:

- Он не исчезает без предупреждения.
- У него нет уголовного прошлого и наркотической зависимости.
- Он вменяемо реагирует на слово «нет».
- Завтра он не продаст почку.

Для Искательницы приключений безопасность — это:

- Рядом с ним я не боюсь выглядеть глупо (потому что он первый дурак в компании).
- Он не ударит (физически).
- Если я скажу «стоп», он остановится.

И вот здесь — ключ. Большинство мужчин путают эти два уровня. Они думают, что женщина боится «плохих парней». Нет. Женщина боится **непредсказуемых агрессоров**, которые могут причинить боль. Но «плохой парень» в кавычках — тот, кто нарушает социальные правила, но сохраняет уважение к границам — это именно то, что включает Искательницу.

Приём из НЛП: чтобы женщина почувствовала себя в безопасности, не надо говорить «я тебя не трону». Это вызывает подозрения. Надо создать **контейнер** — ограниченное пространство и время, в котором вы оба понимаете правила. Например: «Давай сделаем так. Я говорю ровно три откровенные вещи. После каждой ты можешь сказать „дальше“ или „хватит“». Если ты говоришь „хватит“ — я останавливаюсь навсегда и без обид». Вот это безопасность. Потому что у неё есть рычаг управления.

1.5 Страсть как разрешённое нарушение

Что такое страсть с точки зрения психологии? Это **нарушение привычных границ**, но с согласия обеих сторон. Женщина хочет, чтобы вы сделали что-то, чего «нельзя», но так, чтобы она могла сказать: «Я не знаю, как это случилось, он меня закружил».

Поэтому все рабочие техники соблазнения строятся на трёх китах:

— **Нарушение шаблона.** Вы делаете не то, что ожидается. Она ждёт комплимент — вы делаете лёгкую провокацию. Она ждёт, что вы будете добиваться — вы уходите первым.

— **Временное снятие ответственности.** Женщина должна иметь возможность сделать вид, что «так вышло». Поэтому вы не спрашиваете «можно тебя поцеловать?» (это перекладывает на неё ответственность). Вы говорите: «Останови меня, если я сделаю что-то не так» — и делаете.

— **Пульсация.** Вы даёте внимание — отнимаете. Даёте тепло — убираете. Именно пульсация создаёт дофаминовую зависимость.

Пример из жизни (реальный случай из тренинга):

Максим, студент, робкий парень. Ему нравилась Алина, однокурсница. Он долго смотрел, но не подходил. На тренинге ему дали задание: «Подойди, назови её полным именем, скажи одну странную вещь и уйди». Он подошёл: «Алина Викторовна. У вас такое лицо, будто вы вчера прочитали книгу, которую никому не советуете». И ушёл. Она догнала его через два часа. Почему? Он нарушил шаблон (не «привет, как дела»), дал загадку (что за книга?) и не стал добиваться. Искательница проснулась.

Почему один мужчина берёт количеством (Дон Жуан), а другой — качеством контроля (Доминант)

1.6 Разные стратегии, разный результат

Давайте сразу расставим точки над «ё». Не существует «правильной» стратегии. Существует стратегия, которая подходит **вашему типу личности и конкретной женщине**.

Дон Жуан (количественная стратегия) работает как сачок для бабочек. Он закидывает сеть, ловит эмоцией, скоростью, юмором. Из ста бабочек в сеть попадёт двадцать. Из двадцати — останется пять. Три из них улетят через неделю. Две останутся надолго. Его метод эффективен в местах скопления женщин: вечеринки, праздники, очереди, общественный транспорт.

Доминант (качественная стратегия) работает как охотник с ружьём. Он долго выслеживает. Выбирает цель. Изучает. Делает один точный выстрел. Попадание — почти всегда сто-процентное, но целей за месяц может быть одна или две.

Сравнение: Дон Жуан за вечер знакомится с десятью девушками, из них две согласны на свидание, одна приезжает к нему. Доминант за тот же вечер пристально смотрит на одну. Она сама подходит. Он молчит. Она начинает говорить. Через час она едет к нему. Кто из них эффективнее? Тот, кто доволен своей жизнью.

1.7 Анатомия Дон Жуана: почему количество переходит в качество

Ошибочно думать, что Дон Жуан — это просто «бабник», который бежит за каждой юбкой. Настоящий Дон Жуан — высокофункциональный социальный оператор. Он получает удовольствие от самого процесса общения, а не только от результата. У него есть три супер-способности:

1. Отсутствие навязчивой привязанности к исходу.

Он подошёл, пошутил, если женщина не отозвалась — он уже через тридцать секунд смеётся с другой. Он не копит обиды. Он не думает «что я сделал не так?». Он знает: женщина могла просто устать, или у неё болит голова. Это не про него.

2. Способность создавать эмоции из ничего.

Дон Жуан может зажечь скучную очередь в супермаркете, превратить скучное свидание в приключение, сделать так, что женщина будет смеяться до слёз над тем, что на самом деле не смешно. Его инструмент — игра со смыслами.

3. Социальный интеллект.

Он мгновенно считывает, кто главный в компании, кто с кем спит, кто может обидеться, а кого можно трогать. Он никогда не лезет в чужие отношения. Он просто становится центром притяжения.

Пример из жизни. Дон Жуан на корпоративе:

Олег (мы знаем его из введения), продавец спортивного питания. На корпоратив пришёл один (девушка бросила за день). Вместо того чтобы киснуть в углу, он подошёл к бухгалтерам, сказал: «Девочки, пока начальник не видит, устроим конкурс — кто быстрее напьётся соком из трубочки». Через полчаса вокруг него сидели все женщины от двадцати до пятидесяти. Он ни к одной не приставал. Просто давал эмоции. В одиннадцать вечера к нему под села новая сотрудница из маркетинга и сказала: «Увези меня отсюда». Почему? Потому что она три часа наблюдала за мужчиной, которому не нужна была *именно она*, но с которым было *не скучно*. Это и есть количественная стратегия в действии: он создал контекст, а результат пришёл сам.

1.8 Анатомия Доминанта: почему контроль важнее скорости

Доминант — антипод Дон Жуана во всём, кроме одного: он тоже получает женщин. Но совсем других и совсем иначе.

Суперспособности Доминанта:

1. Умение молчать.

Это звучит смешно, но большинство мужчин не умеют держать паузу. Они боятся тишины и заполняют её словами. Доминант использует паузу как оружие. После его вопроса

женщина отвечает. Потом он молчит две секунды. Она добавляет. Ещё молчит. Она начинает оправдываться. Доминанту не нужно говорить — женщины сами себя «продают» ему.

2. Взгляд сквозь.

Взгляд Доминанта не похож на взгляд маньяка (когда буравят и не моргают). Он похож на взгляд человека, который смотрит на пейзаж. Он не заинтересован в том, что видит. Он просто наблюдает. Это считается как высокий статус. «Раз он не пытается мне понравиться, значит, он выше меня в иерархии».

3. Способность наказывать и награждать без слов.

Доминант не кричит, не оскорбляет, не угрожает. Он просто отворачивается. Или отвечает через минуту вместо трёх секунд. Или говорит «нет» — и не объясняет почему. И это больше, чем крик. Потому что женщина остаётся одна со своим воображением.

Пример из жизни. Доминант в баре:

Виктор, в прошлом военный, сейчас предприниматель. Он пришёл в бар с другом. Друг сразу начал танцевать со всеми. Виктор сел у стойки, заказал чёрный чай. Рядом села девушка, попыталась начать разговор: «Скучаешь?». Виктор посмотрел на неё, кивнул, отвернулся. Через пять минут она сама сказала: «Ты не хочешь со мной говорить?». Он: «Я не люблю, когда задают вопросы, на которые я не хочу отвечать». Девушка: «Ой, извини, я не хотела...». Он: «Садись сюда, будешь молчать и слушать музыку». Она села. Через час она сказала подруге: «Я никогда не сидела с таким мужчиной». Он не делал ничего особенного. Просто с самого начала занял позицию, где он раздаёт разрешения. Это качественная стратегия: один ба, один разговор, и женщина уже переключена в режим «добыть его внимание».

1.9 Кому какая стратегия подходит врождённо

Давайте честно: девять из десяти мужчин, которые пытаются стать Дон Жуаном, — не Дон Жуаны. И восемь из десяти, кто примеряет маску Доминанта, — выглядят смешно.

Потому что природный Дон Жуан — это обычно:

- Человек с быстрой речью.
- Скорость реакции выше среднего.
- Любит быть в центре внимания.
- Не обижается на шутки над собой.
- У него был хотя бы один «сезон», когда он менял девушек часто.

Природный Доминант — это:

- Медленный, спокойный.
- Не терпит суеты.
- Может долго молчать и не чувствовать дискомфорта.
- Его боятся перебивать.
- У него в школе был авторитет не за счёт силы, а за счёт взгляда.

Что делать, если вы — не то и не другое?

Вы — «хороший парень» в чистом виде, который будет читать книгу и плакать. Ответ: вы **выбираете** архетип, который вам ближе, и **тренируете** его. Способности развиваются. Даже если природа не дала вам харизмы Дон Жуана, вы можете выучить его скрипты. Даже если вы мягкий и добрый, вы можете научиться выдерживать паузу. Будет сложнее, чем природным. Но возможно.

В главе 10 мы покажем, как переключаться между архетипами, используя сильные стороны вашей личности.

ГЛАВА 2. АРХЕТИП «ДОН ЖУАН» (ТЕНЬ ВЕСЕЛЬЧАКА)

Маски: Душа компании, Опасный авантюрист, Щедрый покровитель

2.1 Почему «весельчак» — это тень

Каждый архетип имеет светлую сторону и тень. Светлая сторона Дон Жуана — это лёгкость, юмор, спонтанность, дар слова. Тень — превращение в **клоуна**, которого все любят, но с которым никто не хочет оставаться наедине. Потому что за фейерверком шуток не видно настоящего мужчины.

Задача этой главы: научиться носить маску так, чтобы под ней читалась сталь. Чтобы женщина смеялась над вашими шутками, но чувствовала: если надо, этот парень свернёт горы. Или как минимум — не даст себя в обиду.

2.2 Маска первая: Душа компании

Кто это: мужчина, вокруг которого всегда люди. Он не прилипает к одному собеседнику, а парит над группой, успевая сказать каждому что-то своё. Он не лидер в классическом смысле (он не раздаёт приказы), но без него скучно.

Как выглядит:

— Он всегда слегка возбуждён (но не гиперактивен). Энергия бьёт через край.

— Он первым начинает игру: «Ребята, давайте по-быстрому в магазин за напитками? Только чур я команду, а то вы принесёте не то».

— Он умеет втягивать в разговор застенчивых: «Катя, у тебя такое лицо, будто ты знаешь самый лучший анекдот про индейцев. Давай».

— Он не боится быть дураком. Может упасть, рассмеяться и превратить падение в танец.

Пример из жизни. Душа компании в действии:

Антон, 28 лет, никто не помнил его имени — только прозвище «Батарейка». Потому что куда бы он ни приходил, через полчаса все оживали. На свадьбе друга он заметил, что тётя невесты скучает. Подошёл, сказал: «Вы похожи на учительницу литературы, которая в молодости скакала на лошади». Абсурдная фраза. Тётя: «С чего вы взяли?». Антон: «У вас взгляд человека, который умеет просыпаться в пять утра не потому, что надо, а потому что хочется». Она заулыбалась. Через десять минут они уже обсуждали её молодость, а через двадцать она представила его своей племяннице — молодой эффектной девушке. Результат без прямых действий.

Ошибки «души компании»:

— Переход в режим «аниматора». Когда вы работаете на публику, забывая про конкретную женщину.

— Отсутствие сексуального подтекста. Если вы только смешите, но не даёте сигналов «ты мне интересна как женщина», то вас поместят в разряд «друг».

Как это лечится:

Раз в 15 минут переключайте внимание на одну женщину. Скажите тихо, чтобы никто не слышал: «Слушай, ты смеёшься чаще других. Мне это нравится». И вернитесь в общий разговор. Этого достаточно. Вы дали сигнал, но не потеряли позицию души компании.

2.3 Маска вторая: Опасный авантюрист

Кто это: мужчина, от которого веет лёгким безумством. Он может посреди ужина сказать: «Снимай туфли, сейчас через лужи побежим». Или: «Давай просто сядем на первый автобус и посмотрим, куда приедем». Это не безответственность. Это **дозированная спонтанность**, которая встряхивает Искательницу приключений.

Как выглядит:

- Он не спрашивает разрешение. Он предлагает: «Мы сделаем так».
- Улыбка у него хитрющая, как у кота, который знает, где сметана.
- Он чуть-чуть нарушает правила: может подойти к столику, заказать без очереди, перепрыгнуть через турникет (там, где это смешно и безопасно).
- Он не оправдывается. Если его ловят: «Да, я такой, привыкай».

Пример из жизни. Авантюрист в кафе:

Илья пригласил девушку в кафе. Она ждала обычного свидания: салат, разговоры про работу, неловкое прощание. Он взял меню, прочитал названия блюд по слогам как первоклассник, громко спросил официанта: «А есть у вас сюрприз? Нет? Тогда принесите то, название чего я не смогу выговорить». Официант растерялся. Девушка рассмеялась. Через пять минут еды ещё не было, но они уже рисовали на салфетке карту воображаемого острова. Выходя из кафе, он сказал: «Мы не заплатили». Она испуганно: «Как?». Он показал чек в руке: «Шучу. Но если бы не заплатили, было бы приключение, правда?». Дома она написала подруге: «Это было самое странное свидание. Он чуть не довёл меня до инфаркта два раза. Я хочу ещё».

Приём НЛП для авантюриста: переименование страха.

Спросите себя: что я могу сделать, чтобы моё сердце забилося быстрее? И сделайте это вместе с женщиной. Ваш страх + её страх = общее приключение = связь. Например: «Я боюсь высоты. Пошли на крышу?». Это работает в десять раз лучше, чем «я смелый, давай я тебя защищу». Потому что вы показываете уязвимость, но при этом действуете.

2.4 Маска третья: Щедрый покровитель

Кто это: мужчина, который даёт, но не потому, что покупает женщину, а потому что ему нравится создавать атмосферу изобилия. Это самый сложный архетип, потому что его легко перепутать с «кошельком».

В чём разница:

- Кошелёк платит, потому что боится, что женщина уйдёт, если он не заплатит.
- Покровитель платит, потому что **ему не жалко** и он хочет получить удовольствие от процесса. Если женщина не оценила — он просто больше не пригласит её в дорогие места.

Как выглядит:

- Он может заказать бутылку, не глядя на цены, но не хвастается этим.
- Он говорит: «Я хочу, чтобы тебе было хорошо. Не потому, что я хороший, а потому что мне самому приятно смотреть на твои глаза, когда ты радуешься».
- Он не позволяет собой пользоваться. Если женщина просит подарок напрямую, он улыбается: «Я подумаю. А ты пока заслужи».

Пример из жизни. Ошибка и правильный вход:

Денис, успешный, но неопытный. Позвал девушку в дорогой ресторан, заплатил пять тысяч, она даже не сказала спасибо. Он обиделся. Правильная версия того же Дениса через год: «Колька, пошли в то место, где стейк как подошва. Хочу проверить, выживем ли мы. Только ты платишь за себя, если не понравится». Она платила. Ей понравилось. Он сказал: «А теперь — сюрприз, води за мной». И повёл в ресторан напротив, где уже был забронирован столик и заказано вино. Она: «Ты специально?». Он: «Я проверял, жадная ли ты. Ты прошла тест. Теперь угощаю я». Она была счастлива вдвойне: и от сюрприза, и от того, что её не купили, а выбрали.

Важно: маска «Щедрый покровитель» работает только если у вас есть ресурсы. Если денег мало — не играйте в неё. Используйте маски «Душа компании» или «Авантюрист» — они почти ничего не стоят.

Главное оружие: Эмоциональные качели и социальный интеллект

2.5 Эмоциональные качели: как устроены

Эмоциональные качели — это чередование положительных и отрицательных подкреплений в коротком промежутке времени.

Пример простейших качелей:

Вы говорите женщине:

— «У тебя отличное чувство юмора» (плюс).

— «Но ты слишком громко смеёшься над своими же шутками» (минус, но в мягкой форме).

— «Мне это даже нравится. Это честно» (плюс).

За четыре секунды она получила: одобрение → лёгкий укол → восстановление одобрения. Её мозг сказал: «А что это было? Дай ещё». Она будет подсознательно тянуться за вашим вниманием, чтобы снова получить такой же контраст.

Почему это работает с точки зрения биохимии:

Когда вы делаете комплимент — в мозге женщины выделяется дофамин (гормон удовольствия). Когда вы делаете мягкий укол — дофамин убирается, и на его место приходит кортизол (лёгкое напряжение). Когда вы снова хвалите — дофамин возвращается, но уже в большем количестве, потому что мозг рад «спасению». Этот процесс называется **дофаминовая качеля**. Именно на ней построены все игровые автоматы и, что удивительно, многие человеческие отношения.

Техника «Три шага качелей» (безопасная версия):

— **Установка контакта.** Вы говорите что-то приятное, но не комплимент, а наблюдение: «Ты улыбаешься, как будто только что вспомнила что-то смешное». Она улыбается.

— **Лёгкое нарушение.** «Но я заметил, что ты прячешь правую руку. Ты левша и стесняешься?» (она начинает объяснять, волнуется).

— **Возвращение.** «Расслабься, я сам иногда пишу левой, когда правая занята. Просто наблюдение».

Итог: она прошла микростересс и микропринятие. Вы стали для неё «тем, кто заметил». Доверие выросло.

Ошибка при качелях: перекося в минус. Если вы сделали 3 минуса и 1 плюс — вы абьюзер. Соотношение должно быть 60% плюсов, 30% нейтральных наблюдений, 10% мягких провокаций. И ни одного оскорбления.

2.6 Социальный интеллект: чтение зала за 30 секунд

Социальный интеллект — это способность понимать негласные правила группы и занимать в ней выгодную позицию, не нарушая эти правила.

Для Дон Жуана социальный интеллект важнее внешности. Потому что он работает в группах. Вот алгоритм сканирования:

Шаг 1. Кто здесь главный?

Ищите человека, к которому повернуты корпуса других, даже если он не говорит. Это может быть не самый громкий. Часто главный тот, кто задаёт темп: заказывает еду, встаёт за напитками, пересаживает людей.

Шаг 2. Какие пары уже сложились?

Посмотрите на язык тела. Если двое касаются друг друга локтями, сидят ближе 40 сантиметров — между ними что-то есть. Не лезьте туда с флиртом. Станете врагом.

Шаг 3. Кто скучает?

В каждой компании есть человек, который не участвует в общем разговоре. Он смотрит в телефон, в окно, крутит бокал. Это ваш вход. Подойдите к нему (или к ней), спросите неожиданное: «Тебе тут скучно или ты просто устал от рожи этого типа в полосатой рубашке?». Скучающий человек благодарен за внимание. Через него вы входите в группу.

Шаг 4. Кто ищет контакт снаружи?

Если женщина из компании оглядывается по сторонам, ловит ваш взгляд — она готова к знакомству. Ваша задача — подойти не к ней напрямую, а к компании в целом: «Ребята, у вас тут лучшая музыка на этаже. Не подскажете, что играет?». Потом уже переключаетесь на неё.

Пример из жизни. Провал социального интеллекта и успех:

Паша, который считал себя крутым, на вечеринке сразу подошёл к самой красивой девушке. Она сидела с парнем. Паша начал шутить, трогать её за плечо. Парень встал и сказал: «Ты кто?». Паша опешил: «Друг». Парень: «Я её молодой человек. Иди отсюда». Паша ушёл опозоренный.

Антон, его друг, сначала понаблюдал. Увидел, что «молодой человек» сидит к девушке спиной, не касается её, говорит с приятелем. Понял: отношения на грани. Антон подошёл к *парню*: «Слушай, а ты в том зале не терял паспорт? Там мужик ходит, спрашивает». Парень отвлёкся. Антон быстро сказал девушке: «Если твой друг не против, кофе вон там. Я на минуту». И ушёл к бару. Через десять минут она пришла за ним. Потому что Антон не нарушил кодекс (не отбил при парне), но создал возможность.

2.7 Техники НЛП для Дон Жуана: присоединение и ведение

Присоединение — вы подстраиваетесь к женщине (темп речи, поза, дыхание). **Ведение** — вы меняете что-то, и она следует за вами.

Упражнение «Зеркало с задержкой»:

Когда женщина делает движение (поправила волосы), вы через полторы секунды делаете похожее (поправляете волосы или воротник). Не копируйте рабски — будет заметно. Просто создавайте ритм.

Когда вы «присоединились» (чувство синхронности), начинаете вести: наклоняетесь вперёд — она наклоняется. Встаёте — она тянется за вами. Это бессознательное доверие.

Техника «Калибровка на ключи доступа»:

У каждого человека есть «ключ доступа» — то, что меняет его состояние. Кто-то быстро соглашается после прикосновения. Кто-то после шутки. Кто-то после комплимента. В диалоге пробуйте три разных ключа (юмор, серьёзность, лёгкий комплимент) и смотрите на реакцию глаз, дыхания. Где зрачок расширился — вот он, ключ.

Пример: вы сказали: «У тебя смешные носки» (юмор) — женщина улыбнулась, но взгляд остался равнодушным. Сказали: «Ты, наверное, очень требовательна к себе» (серьёзное наблюдение) — она вздохнула и посмотрела в сторону. Сказали: «Мне нравится, как ты держишь чашку» (комплимент детали) — она чуть покраснела и быстрее заморгала. Ключ найден: искренние комплименты деталям. Дальше вы используете только их.

ГЛАВА 3. АРХЕТИП «ДОМИНАНТ» (ТЕНЬ ТИРАНА)

Маски: Холодный профессионал, Грубый мачо, Безмолвный судья

3.1 Тень тирана: где проходит грань

Доминант — это человек, который естественно занимает пространство. Он не повышает голос, не доказывает, не суетится. Но когда он входит в комнату, воздух становится плотнее. Его тень — тиран, который использует доминирование для унижения. Отличие здорового Доминанта от абьюзера: первый даёт женщине выбор (она может уйти, и он не станет её преследовать), второй — подчиняет волю.

В этой главе мы учимся брать власть, но оставлять свободу. Потому что женщина, которая подчиняется из страха, — ваша тюрьма. А женщина, которая подчиняется из уважения и желания — ваш ресурс.

3.2 Маска первая: Холодный профессионал

Кто это: мужчина, чья ценность — в деле, навыках, результате. Он не развлекает, не улыбается через силу. Он делает свою работу (или своё дело), и женщины тянутся к нему, потому что он — воплощение компетентности.

Как выглядит:

— Одежда: строгая, функциональная. Часы, ручка, блокнот — без блеска, но качественные.

— Речь: коротко, по делу. Никаких «короче», «типа», «это самое».

— Жестикуляция: сведена к минимуму. Руки либо в карманах, либо на столе, либо за спиной.

— Отношение к женщине: как к коллеге или клиенту (до поры до времени). Он не обслуживает её эмоции. Он решает задачи.

Пример из жизни. Холодный профессионал в кофейне:

Алексей, 35 лет, риелтор. В кофейне к нему подседа девушка: «Вы не подскажете, какой здесь кофе лучше?». Большинство мужчин начали бы болтать: «О, я тоже люблю кофе, а давайте я угощу, а как вас зовут?». Алексей ответил: «Я пью эспрессо без сахара. Если вы хотите сладкий — раф с корицей». И вернулся к ноутбуку. Через минуту девушка снова: «Вы всегда такой серьёзный?». Алексей, не поднимая головы: «Когда работаю — да. Вы мне мешаете». Девушка растерялась, но не ушла. Сказала: «Извините, я просто хотела познакомиться». Он тогда посмотрел на неё впервые: «А зачем? У тебя кофе есть, стул свободный, цель какая?». Она призналась: «Красивый очень». Он сухо: «Понял. Тогда давай так: я допиваю и через 10 минут выхожу. Если хочешь — пойдём по парку. Без намёков, просто погода хорошая». Они пошли. К концу прогулки она уже сама предложила оставить номер. Он не делал ничего. Он просто не включил режим «услужливого парня».

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.