

ГИПНОЗ РЕАЛЬНОСТИ

Сделать так, как нужно мне



Влад Тёмный

18+

Влад Тёмный

Гипноз реальности.

Сделать так, как нужно мне

<https://litres.ru/74287903>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не про манипуляции и не про пошлые техники «подката». Это жёсткий и честный разговор о том, как перестать быть «удобным парнем», который получает только дружбу, и начать управлять реальностью вокруг себя. Автор разбирает психологию влияния, язык тела, речевые стратегии и приёмы НЛП, превращая общение с женщинами в увлекательный сценарий, где главный режиссёр — вы. Вы узнаете, почему советы «будь собой» работают против вас, как войти в состояние магнетической уверенности за пять минут, как словами создавать нужную реальность и как выстраивать долгосрочные отношения без скуки и рутины. Живые примеры, юмор и практические упражнения помогут применить знания немедленно. Главная героиня этой книги — ваша собственная жизнь. Остальное — приятное дополнение.

Содержание

Введение. Отказ от игры по чужим правилам	4
Глава 1. Перепрограммирование гендера	11
Глава 2. Состояние «Магнит»	17
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Влад Тёмный

Гипноз реальности.

Сделать так, как нужно мне

Введение. Отказ от игры по чужим правилам

Почему стандартные советы «будь собой» не работают

Начнем с честного разговора. Вы наверняка слышали эту фразу тысячу раз: от мамы, от друзей, из глянцевого журнала и даже от случайных попутчиков в транспорте. «Будь собой» — звучит красиво, торжественно, почти как пароль в клуб избранных. Но есть одна маленькая, почти незаметная деталь, о которой вам забыли сказать. Ваше текущее «собой» — это продукт долгих лет дрессировки. Вас дрессировали быть удобным. Вас учили не высовываться, уступать место в автобусе, благодарить за каждый чих и извиняться за то, что вы вообще существуете.

Давайте начистоту: когда вы «просто собой» заходите в комнату, где сидит красивая женщина, вы сами знаете, что происходит. Вы начинаете суетиться, подбирать слова, ста-

раться казаться умнее, богаче или интереснее. Но вы же «собой», не так ли? Парадокс в том, что «быть собой» в момент сильного волнения — это значит быть неуверенным, зажатым и немного жалким. И этот злой совет заставляет вас быть жалким, прикрываясь флагом искренности.

Мы разберем забавную, но очень поучительную историю. Молодой человек по имени Денис очень хотел понравиться девушке Лене. Он решил «быть собой», то есть читать стихи, которые он писал в 9-м классе, признаваться в любви к котикам и активно соглашаться со всем, что она говорит. Лена вежливо улыбалась, называла его «милым» и через неделю познакомила со своим другом Сергеем, которому она говорила «нет» на все предложения, но бегала за ним как за магнитом. Почему? Потому что Денис был удобной грелкой, а Сергей был точкой опоры. Денис давал безопасность, Сергей давал эмоции.

Наша задача — перестать быть удобным диваном, на который можно присесть отдохнуть. Стать тем самым камином, к которому хочется прижаться, но который может и обжечь, если подойти слишком близко без уважения. Мы разрушим миф о том, что искренность — это когда ты вываливаешь на человека весь свой внутренний мусор. Искренность в нашем понимании — это когда ты выбираешь транслировать в мир ту версию себя, которая работает на достижение твоей цели. Если ваша цель — взаимный интерес, то транслируйте уверенность, а не тревогу.

Здесь мы вспомним старый анекдот про двух актеров, которые играли одну и ту же роль. Один «был собой» и играл плохо, потому что был нудным. Второй «играл роль» так талантливо, что его герой стал культовым. В жизни мы все актеры. Разница только в том, что хороший актер выбирает сценарий, а плохой — позволяет сценарию писать себя.

Разница между «понравиться» и «загипнотизировать реальность»

Представьте, что вы пришли в магазин за новой рубашкой. Продавец подбегает к вам и начинает хвалить свой товар: «Посмотрите, какая ткань, какой воротник, вам очень пойдет!». Это попытка понравиться, угодить. У вас сразу включается защита: вам кажется, что вас разводят. А теперь представьте, что вы заходите в магазин, а там стоит мужчина в этой рубашке, спокойно пьет кофе и смотрит в окно. Он не обращает на вас внимания. Он просто есть. Вы подходите и спрашиваете: «Это ваша рубашка?». Он отвечает: «Да, и она моя любимая, но если хочешь, я скажу, где такая же лежит». Кто из двоих продавцов выглядит убедительнее? Второй. Потому что он не продает, он демонстрирует владение реальностью.

«Понравиться» — это действие снизу вверх. Это вы поднимаете голову и молитесь на трон. «Загипнотизировать реальность» — это действие сверху вниз. Это когда вы сами создаете ту реальность, в которую она входит по приглашению. Запомните простое правило: если вы пытаетесь угодить, вы

становитесь предсказуемым. Предсказуемость убивает желание. Женщина знает, что вы сейчас скажете, знает, что вы ловите каждое её слово, и ей становится скучно. Скука — это главный враг страсти.

Разница между «понравиться» и «гипнозом» в том, что в первом случае вы спрашиваете: «Тебе нравится моя рубашка?», а во втором — вы просто носите рубашку так, что она сама спрашивает, где вы её купили. Мы введем термин «точка сборки». В психологии это понятие означает, что человек в каждый момент времени собирает свою реальность вокруг некоего центра. Если ваша точка сборки — женщина, вы будете всегда реагировать, догонять, суетиться. Если ваша точка сборки — вы сами, ваше намерение и ваше состояние, то женщина будет собирать свою реальность вокруг вас.

Жизненный пример. Олег пошел на свидание. Он заранее изучил профиль девушки, узнал, что она любит французское кино, и всю неделю зубрил режиссеров. На встрече он начал заваливать её цитатами из фильмов. Она смотрела на него с недоумением, потому что он был не живым человеком, а рефератом по киноведению. Его друг Игорь просто спросил: «Слушай, я вот недавно посмотрел один фильм, и мне стало так смешно от того, как там всё нелогично. А ты что любишь?». Он не пытался понравиться, он создал пространство диалога. Игорь не знал, что она любит, ему было интересно, как она реагирует на его мир. К концу вечера она уже вспоминала свои любимые фильмы, а Игорь просто кивал и улы-

бался. Он не стал ходячей энциклопедией, он стал режиссером вечера. Она не запомнила его цитаты, она запомнила его улыбку и свою собственную радость от того, что её слушали. Но слушали с доминирующей позиции.

Главный постулат: Мир — это проекция вашего внутреннего состояния

Эта фраза может звучать как мистика, но давайте посмотрим на нее через призму физики и психологии. Есть такой закон в квантовой физике: наблюдатель влияет на наблюдаемое. В психологии это работает еще проще. Если вы проснулись с мыслью, что мир сегодня против вас, вы обязательно споткнетесь утром, вам нахамит продавщица в хлебном отделе, а на улице пойдет дождь именно тогда, когда вы забыли зонт. Нет, мир не против вас. Просто ваше внутреннее состояние настроило ваше восприятие выискивать плохое. И вы его нашли.

То же самое с женщинами. Если внутри вас сидит установка «Меня не любят», «Я неудачник», «Она слишком красива для меня», вы будете транслировать это на каждом дыхании. Ваше тело сгорбится, голос станет тише, взгляд начнет бегать. Женщина считает это за секунду. Она не слышит ваших мыслей, но она читает ваше тело. И она понимает, что перед ней либо слабый парень, либо игрок, либо просто несчастный человек. Ни один из этих вариантов не вызывает желания раздеться.

Мы возьмем историю из жизни двух друзей: Максима и

Антон. Они пошли в кафе. Максим пришел с мыслью: «Я сегодня чертовски хорошо выгляжу, и сегодня кто-то обязательно сорвет мой джемпот». Антон пришел с мыслью: «Ну вот опять эти дешевые столики, вечно никого нормального нет». Максим сел, откинулся на спинку стула, медленно поправил манжеты и стал рассматривать меню с таким видом, будто выбирает бриллиант. Антон уткнулся в телефон, нервно дергая ногой. Через 20 минут к Максиму подседа девушка, чтобы спросить, не забыл ли он свою перчатку (это был классический прием для знакомства). Антон до конца вечера так ни на кого и не взглянул. Он «искал» и не нашел, потому что его состояние закрыло все двери.

Это и есть главный постулат. Мир — это зеркало. Ваша задача — изменить изображение в голове, и тогда зеркало снаружи перестанет показывать вам уродливые гримасы. В этой книге мы будем учиться не тому, как уговаривать зеркало быть к вам добрее. Мы будем учиться тому, как стать тем самым человеком, которого зеркало отражает с восхищением.

Мы разберем технику «сдвига реальности» — когда вы прямо сейчас, сидя на диване, начинаете представлять, что вы уже обладаете тем состоянием уверенности, которое вам нужно. И через это состояние вы начинаете действовать. Звучит как шаманство? Возможно. Но это работает. Дело в том, что наш мозг не различает реальное воспоминание и ярко воображенное. Если вы достаточно подробно предста-

вили, как вы легко и непринужденно говорите с женщиной, и запомнили это ощущение, ваш мозг сохранит эту «запись» и в следующий раз будет выдавать вам именно её, а не старую запись о том, как вы заикались и краснели.

Мы говорим о том, чтобы стать режиссером собственного фильма. В фильме нет места импровизации, если импровизация не ведет к цели. Каждая сцена должна быть продумана, но сыграна легко. Главная задача введения — заставить вас усомниться в том, что вы знаете о себе все. Возможно, вы — не тот скромный парень, за которого себя выдаете. Возможно, вы — тот самый диктатор реальности, который просто еще не включил свою власть.

Глава 1.

Перепрограммирование гендера

Отказ от детских установок: «он хороший мальчик»

Давайте прямо сейчас совершим путешествие в ваше детство. Нет не для того, чтобы поплакать над старыми фотографиями, а для того, чтобы найти корень ваших сегодняшних поражений. Вспомните, как вас хвалили. За что вы получали сладкую конфету или одобрительный кивок мамы? Скорее всего, за то, что вы не шумели, не дрались, слушались старших, не трогали девочек за косички и уступали место в автобусе бабушкам. «Вот какой хороший мальчик!» — звучало как высшая награда.

Эта фраза — «хороший мальчик» — стала вашей первой тюрьмой. Психологи называют это «условной любовью». Вас любили не за то, что вы есть, а за то, что вы удобны. Ваш мозг запомнил: чтобы получать тепло и одобрение, нужно быть тихим, покладистым, не создавать проблем. Прошли годы, вы выросли, но ваша внутренняя программа осталась прежней. Теперь вы пытаетесь получить одобрение не от мамы, а от женщин. Вы приходите на свидание и начинаете играть в ту же игру: быть удобным, не спорить, соглашаться, уступать. И что вы получаете? Одобрение? Нет. Вы получаете фразу: «Ты такой замечательный друг». Это тот самый при-

говор, который выносит судьба «хорошему мальчику».

Почему это работает против вас? Потому что эволюция не стоит на месте. Женский мозг, даже если женщина сама этого не осознает, запрограммирован искать не «удобного сыночка», а «сильного отца» для своих будущих детей. Сильный не значит грубый. Сильный значит самостоятельный. Тот, кто не ждет оценки, а сам оценивает ситуацию. «Хороший мальчик» всегда ждет оценки: «Она меня одобрит? Она улыбнулась? Она сказала «да»?». Он живет в постоянной тревоге. А тревога передается на расстояние. Женщина чувствует её за версту, и её подсознание кричит: «Опасность! Рядом слабак, он не защитит в случае чего!». И она отворачивается.

Давайте проведем мысленный эксперимент. Представьте двух мужчин, которые заходят в кафе. Первый входит робко, оглядывается, ищет глазами свободный столик, ждет, пока официант обратит на него внимание, и говорит: «Извините, а можно мне, если вас не затруднит, столик у окна?». Второй входит так, будто это его дом. Он оглядывает зал, замечает столик, подходит к нему, садится, и когда подходит официант, спокойно говорит: «Мне этот столик. Принесите меню». Кто из них «хороший мальчик»? Первый. А кто вызывает больше уважения? Второй. И заметьте: второй не нагрубил, не нарушил правил, он просто по-другому себя поставил. Он не спрашивал разрешения на существование.

Ваша задача на эту неделю — отловить каждую свою фра-

зу, которая начинается с «можно», «разрешите», «если не сложно», «я бы хотел, если вы не против». И заменить её на утверждение. Не «Можно мне твой номер телефона?», а «Дай мне свой номер, мы созвонимся». Не «Разреши пригласить тебя на ужин?», а «Я приглашаю тебя на ужин». Это не грубость. Это ясность. Женщины обожают ясность. Потому что за ясностью стоит сила. А за силой стоит безопасность. Ирония судьбы в том, что «хороший мальчик», пытаюсь быть безопасным, становится самым опасным — потому что он не может принять решение в критической ситуации.

Синдром «удобного парня» и его токсичность

Термин «синдром удобного парня» не психологический, но очень точный. Это состояние, когда вы настолько боитесь быть отвергнутым, что готовы стерпеть любые неудобства. Вы готовы ждать её два часа у метро, потому что она опаздывает. Вы готовы слушать её истории о бывших парнях и сочувственно кивать. Вы готовы платить за неё в ресторанах, покупать цветы, решать её проблемы с работой, а в ответ получать... ничего. Ну, может быть, дружеское объятие и фразу «Ты такой заботливый».

Токсичность этого синдрома не в том, что вы делаете добрые дела. Добрые дела — это прекрасно. Токсичность в том, что вы делаете это не бескорыстно. Вы ведете скрытый торг. Вы думаете: «Вот я сейчас куплю ей цветы, и она поймет, какой я хороший, и тогда она меня полюбит». Но любовь по бартеру не работает. Она работает по принципу притяжения.

Когда вы покупаете цветы в надежде на секс, вы превращаетесь в торговца. А торговля — это не страсть. Вы даете ей то, что она не просила, и ждете то, что она не обещала. Это не договор, это попытка купить расположение. И женщина это чувствует. Она начинает использовать вас. Не потому, что она злая, а потому что вы сами дали ей такую роль. Вы надели на себя фартук официанта и встали в позу готовности. А официанту не дарят любовь, официанту платят чаевые.

Разберем классический пример из жизни. Николай работал в крупной компании. Он влюбился в коллегу Анну. Он носил ей кофе, поправлял её отчеты, подвозил домой, когда у неё ломалась машина. Анна всегда улыбалась и говорила: «Коля, ты такой надежный». Однажды она пришла на корпоратив с новым парнем, который работал в соседнем отделе. Николай спросил: «А он что, лучше меня?». Анна удивилась: «Коля, ты же мой друг». Николай был раздавлен. Но в этой истории он сам создал себе роль друга. Он делал то, что делают друзья или водители. Он ни разу не заявил о своих намерениях. Он ни разу не попытался создать между ними искру, он создал комфорт. А комфорт и страсть — это антонимы.

Как вылечить синдром «удобного парня»? Первое — перестать предлагать помощь, если вас не просят. Второе — начать говорить «нет», когда вам что-то неудобно. Третье — перестать быть единственным инициатором общения. Если она не пишет вам первой хотя бы иногда, значит, вы для неё

просто способ занять время. Прекратите писать, и вы увидите, проявит ли она инициативу. Если нет — вы сэкономили годы жизни. Это жестоко, но это честно.

Запомните: женщина, которая вас по-настоящему хочет, никогда не позволит вам быть просто «удобным». Она будет искать способы быть рядом с вами, и ей будет не важно, удобно ли ей самой. А вы, перестав быть удобным, станете для неё загадкой. А загадку хочется разгадать.

Как перестать ждать одобрения и начать выдавать разрешения

Это самый сложный, но самый важный шаг. Мы все хотим, чтобы нас любили. Это нормально. Но когда потребность в любви становится манией, она разрушает вашу личность. Вы превращаетесь в политика, который угождает избирателям, лишь бы остаться у власти. Но у власти вы остаетесь только тогда, когда вы сильны, а не когда вы угодливы.

Представьте, что вы — король. Король не спрашивает у подданных: «А вам нравится, как я сегодня выгляжу?». Король выходит на балкон, и подданные сами кричат: «Ура!». Ваша задача — занять эту ментальную позицию. Когда вы подходите к женщине, вы не просите: «Ну, как я тебе?». Вы даете ей разрешение: «Я разрешаю тебе находиться рядом со мной, если ты способна на диалог». Вы устанавливаете рамки. Это не высокомерие, это четкость.

Как это выглядит на практике? Вы на свидании. Она начинает перебирать блюда в меню и ныть, что она на диете.

«Удобный парень» скажет: «Ну, давай возьмем салатик». Человек с позицией короля скажет: «Ты сегодня выглядишь потрясающе, и эта диета тебе не нужна. Закажи мясо». Он принимает решение за неё. Она может возразить. Но в её подсознании упадет галочка: «Этот мужчина ведет». А женщине, как бы она ни спорила, нужен тот, кто ведет. Потому что вести — это тяжелый труд. Она устала быть главной на работе, она устала быть главной в своей голове. Она хочет быть ведомой хотя бы в романтике.

Техника «Выдача разрешений» работает и в более серьезных вещах. Когда она говорит: «Я не знаю, смогу ли я довериться тебе». Вы не начинаете оправдываться: «Ой, поверь, я хороший». Вы говорите: «Я разрешаю тебе проверить меня. Но только без капризов. Мы можем проверить друг друга». Вы ставите её в позицию партнера, а не судьи. Вы снимаете с неё роль вершителя вашей судьбы. Это разбивает шаблон «удобного парня», который умоляет о доверии. Доверие не просят, доверие заслуживают. И заслуживают его не услугами, а поступками и уверенной позицией.

Глава 2. Состояние «Магнит»

Как войти в поток уверенности за 5 минут

Уверенность — это не дар богов, это навык, который можно включить как переключатель. Многие думают, что уверенность приходит извне: когда у тебя есть деньги, красивая машина, дорогой костюм. Но я знаю миллионеров, которые чувствуют себя неуверенно с женщинами, и бедных студентов, которые разбивают женские сердца одним только взглядом. Дело не в кошельке, дело в биохимии мозга.

Существует техника быстрого входа в состояние уверенности, которую я называю «Квадрат власти». Вы делаете её прямо перед выходом из дома, или даже сидя в машине перед встречей. Но лучше — стоя. Итак, вы становитесь ровно, ноги на ширине плеч. Вы делаете глубокий вдох на четыре счета. Задерживаете дыхание на четыре счета. Выдыхаете на четыре счета. И снова задерживаете на четыре счета. Повторяете три раза. Но это только дыхание. Одновременно с этим вы мысленно «сканируете» свое тело. Вы проходите вниманием от макушки до пяток. Где у вас зажим? В плечах? Сбросьте их. В челюсти? Ослабьте её. Ваше тело должно стать как сырая резина — упругое, но податливое.

Следующий шаг — визуализация. Закройте глаза на одну минуту. Представьте, что вы — скала в бушующем море. Волны (страхи, сомнения, чужие мнения) разбиваются о вас,

а вы стоите непоколебимо. Запомните это ощущение — тяжести и неподвижности. Откройте глаза. Теперь вы готовы. Весь этот комплекс занимает ровно пять минут. Звучит как шаманство, но это чистая психофизиология. Дыхание меняет уровень углекислого газа в крови, что влияет на тревожность. Визуализация подключает правое полушарие, которое отвечает за образы, и отключает левое, которое любит пережевывать страхи.

История из жизни: Сергей долго боялся подойти к девушке в спортзале. Он пару раз ловил её взгляд, но отводил глаза. Однажды он решил применить эту технику. Он зашел в зал, встал у стойки, сделал «Квадрат власти». Прошло три минуты. Он подошел к ней и сказал: «Привет. Ты классно делаешь это упражнение. Покажи мне, в чем секрет». Она улыбнулась и начала показывать. Всего три минуты работы с собой изменили его поведение. Он был в состоянии потока. И она это почувствовала.

Техники управления своим гормональным фоном через дыхание и осанку

Теперь поговорим о гормонах. Уверенность биохимически связана с двумя гормонами: тестостероном (гормон доминирования) и кортизолом (гормон стресса). Когда у вас высокий кортизол, вы сутулитесь, голос дрожит, глаза бегают. Когда высокий тестостерон, вы распрямляете плечи, говорите низко и смотрите в глаза.

Как искусственно повысить тестостерон и понизить кор-

тизол? Первое — осанка. Есть научное исследование, которое доказало: если человек в течение двух минут стоит в «силовой позе» (расправив плечи, расставив ноги, руки на поясе или опираясь на стол), уровень тестостерона в его крови повышается на 20%, а кортизол падает на 25%. Две минуты! Это не магия, это физиология. Ваш мозг получает сигнал от мышц: «Мы в безопасности, мы главные», и включает соответствующий гормональный режим.

Практическое упражнение: «Стойка супермена». Каждый раз перед тем, как войти в комнату, где есть женщины, зайдите в туалет или в безлюдный коридор, встаньте в позу «руки в боки», поднимите подбородок, сделайте глубокий вдох, выдохните с громким «Ха!». Вы можете делать это беззвучно, просто чтобы активировать диафрагму. Через неделю у вас выработается рефлекс. Ваше тело будет автоматически выправляться при виде красивой женщины. И это будет выглядеть не как напряженная стойка, а как естественное положение корпуса.

Также важна улыбка. Не дежурная, а "ленивая" улыбка — когда уголки губ приподняты, а глаза чуть прищурены. Это «улыбка хищника», который сыт и добр. Она расслабляет не только вас, но и собеседницу. Если вы будете улыбаться искренне (пусть даже сначала через силу), ваш мозг получит сигнал о безопасности. Потому что мозг не отличает настоящую улыбку от нарисованной, если задействованы мышцы вокруг глаз. Активно морщите глаза, когда улыбаетесь. Это

обманет вашу нервную систему, и она переключится в режим спокойствия.

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.