

**КАК ВЛЮБИТЬ
В СЕБЯ** Влад Тёмный
ЗА 7 ДНЕЙ.

ЧЁРНАЯ ВЕРСИЯ

18+

Влад Тёмный

**Как влюбить в себя за
7 дней. Чёрная версия**

«Автор»

2026

Тёмный В.

Как влюбить в себя за 7 дней. Чёрная версия / В. Тёмный —
«Автор», 2026

Эта книга — не про розовые сопли и цветочно-конфетные периоды. Это жёсткая, циничная и предельно честная система тотального эмоционального доминирования. Семь дней, семь шагов, которые превратят вас из удобного «хорошего парня» в тёмного героя, которого женщина не сможет забыть никогда. Вы узнаете, как вторгаться в личное пространство без разрешения, раскачивать эмоциональные качели, создавать дофаминовую зависимость, использовать ложную уязвимость как оружие и цементировать привязанность через интимную близость. Никакой магии — только психология, нейробиология, НЛП и проверенные техники управления восприятием. Но предупреждаю: прочитав это, вы уже не сможете смотреть на любовь по-старому. Романтика умрёт. Но на её месте родится настоящая сила — сила управлять своей судьбой и выбирать, с кем и как строить отношения. Чёрная версия — для тех, кто готов сломать себя, чтобы переродиться. Используйте эту власть мудро. Она даётся только тем, кто способен нести ответственность.

© Тёмный В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Вступление. Манифест Хищника	5
День 0. Подготовка. Создание «Абсолютного Фона»	11
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Влад Тёмный

Как влюбить в себя за 7 дней. Чёрная версия

Вступление. Манифест Хищника

Почему «добрый путь» не работает

Представьте себе картину. Вечер. Уютное кафе. За столиком у окна сидит девушка. Она поправляет волосы, рассеянно крутит в пальцах ложечку и поглядывает на дверь в ожидании. Ждет она не принца на белом коне, как вы могли бы подумать, если бы воспитывались на сказках братьев Гримм в обработке студии Диснея. Нет. Она ждет конкретного мужчину. Того, кто заставил её сердце биться чаще не потому, что он был вежлив и принес ей цветы, а потому что он совершил нечто такое, что вышибло почву из-под ног её привычной реальности. Он нарушил правила. Он не спросил разрешения. Он просто вошел в её жизнь, как танк входит в хрупкое здание районной администрации, и поселился там, даже не постучавшись.

А теперь давайте будем честны сами с собой. Сколько раз вы пытались играть по правилам «хорошего парня»? Сколько раз вы открывали дверь перед девушкой, платили за ужин, слушали её бесконечные истории о бывших, которые «все козлы», и в ответ получали фразу, от которой у любого нормального мужчины начинает дергаться глаз: «Ты слишком хороший для меня»? Знакомо? Конечно, знакомо. Вы наступали на эти грабли с завидным упорством, думая, что в двадцать пятый раз грабли вдруг превратятся в удобную лестницу в рай. Не превратятся.

Эта книга не для слюнтяев. Эта книга для тех, кто устал быть вечным другом, жилеткой для слез и тем самым «милым парнем», которого девушки используют как трамплин для прыжка в объятия кого-то более дерзкого, более опасного, более живого.

В биологии есть такое понятие — сверхкомпенсация. Это когда организм, столкнувшись с угрозой, выбрасывает в кровь такую дозу адреналина и кортизола, что его возможности возрастают в разы. Наша с вами задача — вызвать у женщины именно такую реакцию. Не спокойствие. Не уют. Не чувство безопасности в привычном, обывательском смысле. Мы должны стать для неё той самой угрозой, которая заставляет её подниматься по эволюционной лестнице выше. Угрозой потери. Угрозой того, что её мир без вас станет серым и пресным.

Добрый путь — это путь домохозяйки. Добрый путь — это когда ты приходишь с работы, целуешь жену в щеку, спрашиваешь, как прошёл день, помогаешь мыть посуду, а потом идешь смотреть футбол, потому что голова болит. И это прекрасно, если вы прожили вместе лет пятнадцать, обзавелись ипотекой и двумя детьми. Но мы сейчас говорим не о сохранении брака. Мы говорим о том, как **заставить женщину влюбиться в вас за семь дней**, причем влюбиться так, чтобы она сама не понимала, что с ней происходит. Чтобы она просыпалась ночью и думала о вас. Чтобы она перебирала в голове ваши слова, ваши жесты, ваши взгляды. Чтобы она чувствовала физическую боль при одной мысли, что вы можете исчезнуть.

И вот тут мы подходим к самому главному. Добрый путь не работает, потому что он скучен. Потому что он не вызывает эмоций. Потому что женщина, как существо, глубоко запрограммированное эволюцией на выживание потомства, ищет не того, кто будет гладить её по головке, а того, кто сможет защитить её и детей в случае, если за углом прячется саблезубый тигр. И, простите за цинизм, но в современном мире саблезубый тигр — это социальный хаос, это конкуренция, это неопределенность. Женщина хочет быть рядом с тем, кто эту неопределенность управляет. Кто умеет брать на себя ответственность. Кто умеет сказать «нет». И если

вы не умеете говорить «нет» и управлять её эмоциональным состоянием, вы становитесь для неё просто еще одним предметом интерьера.

Возьмем простой пример из жизни. Есть два мужчины. Один — Петр. Петр работает бухгалтером. Он надежен, предсказуем, пунктуален. Он всегда приходит на свидание вовремя, всегда дарит цветы в строго определенные праздники, всегда отвечает на сообщения в течение пяти минут. Девушка, которая встречается с Петром, знает, что завтра будет то же, что сегодня, а послезавтра — то же, что завтра. Ей хорошо? Возможно. Ей комфортно? Возможно. Но где трепет? Где желание? Где то самое «бабочки в животе», о котором пишут в женских романах? Нет их. Потому что для бабочек нужен ветер. А Петр — это штиль.

Другой мужчина — Алексей. Алексей работает водителем или вообще непонятно кем, но у него есть одна черта — он непредсказуем. Сегодня он может позвонить в два часа ночи и сказать «Выходи, я сейчас буду». Завтра — исчезнуть на два дня, а потом появиться с историей, от которой у девушки округлятся глаза. Он может резко сменить тему разговора, может перебить, может сказать что-то дерзкое, от чего у девушки перехватывает дыхание. И знаете, что происходит? Девушка выбирает Алексея. Причем выбирает не головой, а телом. Потому что её мозг, её древняя часть, называемая лимбической системой, кричит: «Опасность! Внимание! Этот самец сильный! От него могут быть сильные дети!».

И мы будем использовать это. Мы станем для вашей избранницы именно таким Алексеем. Мы научим вас быть опасным. Мы научим вас быть непредсказуемым. Мы научим вас управлять её эмоциями так, чтобы она путалась в собственных желаниях и не могла отличить страх от влечения. Потому что на нейробиологическом уровне это одно и то же. Амигдала — отдел мозга, отвечающий за эмоции, — реагирует на страх и на возбуждение абсолютно одинаково. И наша задача — переключить этот тумблер в режим «любовь».

Отказ от морали в пользу тактики. Женщина не выбирает — она подчиняется инстинктам

Сейчас многие читатели, особенно те, кто воспитан в духе политкорректности и современных гендерных веяний, возмутятся: «Как это — отказ от морали? Мы цивилизованные люди, мы живем в двадцать первом веке». Я отвечу вам так. Мы действительно живем в двадцать первом веке, но наше тело и наш мозг остались в каменном веке. Триста тысяч лет эволюции не могут быть перечеркнуты ста годами цивилизации, как бы нам этого ни хотелось. Инстинкты — это фундамент. А мораль — это всего лишь надстройка, которую ветер социальных перемен может сдуть в любую минуту.

Женщина не выбирает мужчину в том смысле, в котором мы привыкли понимать слово «выбор». Это не покупка стиральной машины, где вы сравниваете характеристики, читаете отзывы и принимаете взвешенное решение. Женщина — это дитя природы. Она подчиняется своим биологическим часам. И если вы думаете, что она оценивает вас по тому, насколько у вас дорогой галстук или какая у вас машина, — вы ошибаетесь. Конечно, это имеет значение на поверхностном уровне, на уровне социального статуса. Но глубинный механизм гораздо проще и гораздо жестокее.

Женщина оценивает вас по двум параметрам, заложенным в ней с рождения. Первый — **жизнеспособность**. Второй — **способность к доминированию**. Все. Точка. Жизнеспособность — это здоровье, сила, выносливость. Способность к доминированию — это уверенность, агрессивность (в хорошем смысле), умение принимать решения в условиях стресса и способность подчинять себе окружающее пространство. Если вы соответствуете этим двум параметрам, вы автоматически попадаете в категорию «потенциальный партнер». Если нет — вы автоматически становитесь «другом», «коллегой», «хорошим парнем, но не для отношений».

Давайте вспомним классический эксперимент, который проводили психологи в университете Торонто. Группе девушек показывали фотографии мужчин. На одних фотографиях мужчины смотрели прямо в камеру с уверенным, доминантным выражением лица. На других

— отводили взгляд, улыбались неуверенно. Девушек попросили оценить привлекательность. И что вы думаете? Доминантные лица были признаны более привлекательными, даже если черты лица объективно были менее симметричными или красивыми. Женский мозг запрограммирован на поиск доминанты. Это не дискриминация. Это биология.

Теперь — самое сложное. Отказ от морали в пользу тактики. Что это значит? Это не значит, что мы становимся негодяями. Это не значит, что мы начинаем врать, воровать или причинять боль. Это значит, что мы перестаем быть **заложниками** своей морали. Если вы боитесь сделать шаг вперед, потому что «это некрасиво», — вы уже проиграли. Если вы не решаетесь поцеловать девушку на первом свидании, потому что «вдруг она подумает, что я слишком навязчив», — вы уже проиграли. Если вы не решаетесь сказать «нет» на её просьбу, потому что боитесь её расстроить, — вы уже проиграли.

Тактика — это то, что работает. А работает не «быть милым». Работает «быть сильным». И сила — это не кулаки. Сила — это способность делать то, что другие не могут сделать. Это способность сохранять спокойствие, когда вокруг паника. Это способность улыбнуться в лицо опасности. Это способность говорить с девушкой на языке, который она понимает на подсознательном уровне, даже если её сознание сопротивляется.

Я расскажу вам историю из своей практики. Ко мне пришел молодой человек, назовем его Дмитрий. Высокий, симпатичный, образованный. Он два года ходил на свидания с девушкой, которая ему нравилась. Он водил её в рестораны, дарил подарки, слушал её, помогал ей с работой. Он был идеальным парнем. И она изменяла ему с каким-то грубым, необразованным мужланом, который иногда позволял себе повышать на неё голос. Дмитрий был в отчаянии. Он не понимал: «Я делаю всё правильно, почему она уходит к этому... этому?».

Я объяснил ему простую вещь. Он — бухгалтер Петр из примера. Он — безопасность, предсказуемость. Она знала наверняка, что он никуда не денется, что он будет терпеть, ждать, прощать. И это убивало в нём всякую привлекательность. Её инстинкты требовали Алексея. Того, кого надо завоевывать. Того, кто может уйти. Того, чье внимание надо добиваться.

Я предложил Дмитрию перестать играть в «хорошего парня». Перестать звонить каждый день. Перестать отвечать на её сообщения в ту же секунду. В один из вечеров он должен был повести её в театр, но он отменил свидание. Сказал, что у него другие планы. Она обиделась. Она не отвечала два дня. На третий день она написала первая. Она была зла. Но она была заинтересована. Через неделю Дмитрий сказал ей, что они слишком много времени тратят на пустые разговоры, и предложил просто поехать за город на выходные — без плана, без бронирования отелей. Она согласилась. И там, в этой спонтанности, она увидела в нём совсем другого человека. Человека, который может вести. Человека, который принимает решения. Человека, за которым хочется идти.

Мораль Дмитрия была прекрасна. Но она делала его слабым. Когда он отказался от морали «я обязан быть удобным» в пользу тактики «я буду тем, кого нельзя контролировать», — он выиграл. И они до сих пор вместе, если вам интересно. Только теперь он — глава семьи. А не прислуга.

Так что, уважаемый читатель, если вы до сих пор считаете, что быть хорошим — это путь к сердцу, — закройте эту книгу прямо сейчас. Отнесите её на помойку. И продолжайте быть хорошим. Продолжайте страдать. Продолжайте писать длинные смс, на которые она отвечает «ага» или смайликом. Продолжайте. А мы, те, кто хочет реальных результатов, пойдем другим путем. Путем хищника.

Правила игры: Ты либо манипулируешь, либо тобой манипулируют

Самая большая иллюзия современного человека — это иллюзия свободы воли. Нам кажется, что мы принимаем решения самостоятельно. Мы идем в магазин и выбираем тот или иной товар. Мы голосуем на выборах. Мы выбираем профессию. Мы выбираем партнера. Но на самом деле, над каждым нашим «выбором» работают тысячи рычагов, которые мы не осо-

знаем. Маркетологи, политики, рекламные агенты, а теперь и алгоритмы социальных сетей — все они манипулируют нами ровно с той целью, чтобы мы сделали «правильный» выбор. И в подавляющем большинстве случаев они добиваются успеха.

Что уж говорить о межличностных отношениях? В отношениях между мужчиной и женщиной манипуляции происходят с первой секунды знакомства, просто большинство людей делает это неосознанно. Женщина, которая чуть задерживает взгляд на вас дольше, чем следует, уже манипулирует вами. Она проверяет вашу реакцию. Она смотрит, дрогнет ли ваш взгляд, опустите ли вы глаза. Если вы опустили — вы проиграли. Она поставила вас на ступеньку ниже. Она почувствовала вашу робость, вашу неуверенность. И с этого момента она диктует правила игры.

И вот тут мы подходим к главному правилу. Правилу, которое должно быть выжжено у вас в мозгу. Правилу, которое вы должны повторять каждое утро, глядя на себя в зеркало:

Либо вы управляете процессом, либо процесс управляет вами.

Нейтральной позиции не существует. Вы думаете, что можно просто быть собой? Нет. Вы — или охотник, или добыча. И все, что между ними — это иллюзия самообмана.

Давайте разберем это на конкретных примерах.

Первая ситуация: вы встречаете девушку, она вам нравится. Вы общаетесь. И вот возникает пауза в разговоре. Что делает обычный парень? Он начинает нервничать. Он начинает «заполнять тишину» — говорит что-то глупое, рассказывает анекдот, задает какой-то идиотский вопрос из разряда «А ты веришь в судьбу?». Он боится тишины. И эта боязнь — показатель того, что он не контролирует ситуацию. Тишина давит на него. Он ведомый. Он хочет казаться интересным, но это желание исходит из страха быть отвергнутым. И девушка это считывает мгновенно. Она чувствует его неуверенность.

Что делает мужчина, который управляет процессом? Он улыбается. Он смотрит на неё спокойным взглядом. И он выдерживает паузу ровно столько, сколько нужно, чтобы она начала нервничать. Потому что, если она нервничает, она хочет понравиться. А если она хочет понравиться, она уже не доминирует в этом разговоре. Она начинает искать тему. Она начинает говорить. И в этот момент она дает вам информацию о себе, которую вы можете использовать. Она открывается. А вы — нет. Вы — загадка.

Вторая ситуация: она опаздывает на свидание. На двадцать минут. Это часто делают девушки, чтобы проверить вашу реакцию. Что делает обычный парень? Он сидит, злится, но улыбается, когда она подходит, потому что боится испортить вечер. Он говорит: «Ничего страшного, я только пришел». Он лжет. И она знает, что он лжет. Она знает, что он боится сделать ей замечание, потому что она может уйти. Она победила еще до того, как села за стол.

Что делает мужчина, который управляет процессом? Он тоже может улыбнуться. Но он скажет: «Знаешь, у меня есть одно правило. Я не жду тех, кто не уважает мое время. Ты опоздала. Поэтому сегодня чай и десерт платишь ты. Или мы просто прощаемся прямо сейчас». Это шок. Это дерзость. Это доминирование. Она ожидала, что он будет страдать, а он ставит условия. И знаете, что происходит? Она начинает оправдываться. Она начинает доказывать, что она не виновата, что у неё уважительная причина. Она вступила в игру. Она — ведомая. А вы — ведущий.

В этом и заключается суть черной версии пикапа. Мы не учим вас быть злыми. Мы учим вас быть сильными. А сила проявляется в умении говорить «нет». В умении ставить условия. В умении не бояться потерять. Когда вы перестаете бояться потерять женщину, она начинает бояться потерять вас. Это классический парадокс человеческой психологии. Мы ценим то, что трудно достается. Мы тоскуем по тому, что ускользает. Мы не замечаем того, что всегда рядом.

В книге мы будем подробно рассматривать множество техник манипуляции, но все они будут строиться на одном фундаменте — на вашем внутреннем состоянии. Если вы внутри слабы, никакие техники не помогут. Вы будете выдавать свою неуверенность через микро-

жесты, через интонацию, через то, как вы дышите. Поэтому первое, чему мы научимся — это искусство **состояния**. Искусство быть центром. Искусство быть тем, кому не нужно ничего доказывать.

Запомните: женщина должна чувствовать, что ваша жизнь полна и без неё. Что она — не центр вашей вселенной, а интересное дополнение к вашей и без того насыщенной жизни. И когда она это почувствует, она сделает все, чтобы стать для вас центром. Она будет бороться за ваше внимание. Она будет пытаться заслужить ваше одобрение. И вот тогда вы сможете диктовать условия. Тогда вы сможете строить отношения так, как удобно вам. Не жестоко, но так, чтобы во главе угла стояли ваши интересы.

Предупреждение: Эта книга разрушит ваши иллюзии о романтике

Я знаю, что сейчас думает читатель, который дочитал до этого места. Он думает: «А может, это просто очередная книжка про то, как стать альфа-самцом, похожая на сотни других, которые я уже читал?». Нет. Это не так.

Я хочу вас предупредить. Эта книга — как красная таблетка из «Матрицы». После того, как вы её проглотите, вы уже никогда не сможете смотреть на отношения между мужчиной и женщиной так, как смотрели раньше. Вы будете видеть механику там, где раньше видели магию. Вы будете видеть расчет там, где раньше видели спонтанность. Вы будете видеть манипуляцию там, где раньше видели любовь. Это может быть больно. Это может быть неприятно. Но это — правда.

Романтика, в том виде, в котором её рисуют в кино и книгах, — это товар, созданный для того, чтобы вы потребляли. чтобы вы тратили деньги на цветы, рестораны, подарки. Романтика — это индустрия. Она не имеет отношения к настоящим чувствам. Настоящая любовь — это химия. Это дофамин, окситоцин, серотонин и адреналин. Это коктейль, который вы можете научиться смешивать. Вы можете научиться вызывать у женщины эту химию. И когда вы это сделаете, она будет думать, что это — великое чувство, что это — судьба. А вы будете знать, что это — всего лишь техника.

Я понимаю, это звучит цинично. Но давайте зададим себе честный вопрос: что такое любовь, если не сильная привязанность, основанная на системе вознаграждения мозга? Грызуны, которым вводили окситоцин, привязывались к людям, которые их кормили. Они буквально влюблялись. Это не возвышает любовь, это просто объясняет её природу. И когда вы понимаете природу вещей, вы перестаете быть их рабом. Вы становитесь их хозяином.

Я не хочу, чтобы вы воспринимали эту книгу как руководство по манипуляции невинными девушками. Нет. Я хочу, чтобы вы воспринимали это как учебник по тому, как стать лучшей версией себя. Человеком, который умеет добиваться своего. Человеком, который не пасует перед трудностями. Человеком, который не подстраивается, а строит свою реальность.

Когда я говорю «чёрная версия», это не означает, что мы будем творить зло. Это означает, что мы будем использовать все инструменты, которые есть в арсенале современной психологии, включая те, которые считаются не совсем этичными. Мы будем использовать НЛП, гипнотические техники, трансовые состояния, якорение, метафоры, прерывание шаблонов — все, что работает. Мы будем рассматривать реальные кейсы, разберем десятки ситуаций, начиная от знакомства в супермаркете и заканчивая тем, как удержать женщину, которая уже готова уйти.

Но есть одно условие. Вы должны обещать мне, что используете эти знания для того, чтобы создать крепкие отношения. Отношения, в которых вы будете счастливы. Отношения, в которых женщина будет благодарна вам за то, что вы есть. И если вы начнете использовать эти техники для того, чтобы просто собирать «коллекцию» или унижать женщин, — знайте, вы недостойны этих знаний. Сила дается только тем, кто несет за неё ответственность.

Итак, приготовьтесь. Мы отправимся в семидневное путешествие, которое изменит вашу жизнь. Мы будем работать с вашим мышлением, с вашим телом, с вашей речью. Будет сложно. Будет непривычно. Но в конце вас ждет награда — женщина, которая будет смотреть на вас с

восхищением. Женщина, которая будет гордиться тем, что вы рядом. Женщина, которая будет любить вас так, как вы даже не мечтали.

Переверните страницу. Начинается день первый. Или последний день вашей старой жизни.

День 0. Подготовка. Создание «Абсолютного Фона»

Представьте, что вы — актер, которому завтра выходить на сцену перед многотысячным залом. Вы должны сыграть главную роль. Но есть одна проблема — вы не знаете текста, не знаете мизансцен, у вас нет костюма, и вы вообще не уверены, что умеете играть. Что вы делаете? Правильно. Вы провалите спектакль еще до того, как откроется занавес.

Вот точно так же выглядят девяносто девять процентов мужчин, которые идут на свидание. Они не готовятся. Они думают, что их «внутренний мир» и «искренность» сделают всю работу за них. Но они забывают, что женщина принимает решение о том, интересен ли ей мужчина, в первые семь секунд. Семь секунд — это время, за которое её мозг успевает обработать информацию о вашей внешности, запахе, осанке, жестикуляции, тембре голоса и даже о том, как вы моргнули. Семь секунд — это время, за которое вы производите первое, и часто единственное, впечатление. И если вы выглядите как обычный «хороший парень» — вы уже проиграли.

День ноль — это день, когда вы перестаете быть обычным. Это день, когда вы начинаете строить свою новую личность. Личность, которая будет притягивать взгляды, заставлять сердца биться быстрее и оставлять ощущение, что вы — нечто большее, чем просто случайный прохожий. Мы создадим **Абсолютный Фон** — это такое состояние вашего образа, при котором вы выделяетесь из толпы настолько сильно, что женщина не может вас не заметить. Она видит вас не просто глазами, она чувствует вас на уровне инстинктов. Ваш образ начинает работать на вас еще до того, как вы открываете рот.

В этой главе мы разберем три фундаментальных направления, которые в совокупности и создают этот самый фон. Первое — архитектура личности, ваша внешняя оболочка и внутренняя подача. Второе — социальное доказательство, как ваше окружение и ваше поведение в социуме создают вам репутацию негласного лидера. И третье — метод «Пустого зеркала», самая темная и одновременно самая мощная техника, которая позволяет вам стать для женщины навязчивой идеей, растворив в ней её собственные желания.

Приготовьтесь. Мы засучим рукава и пересоберем вас с ног до головы. Без компромиссов.

Архитектура личности: Как создать образ «Тёмного героя» за сутки

Архитектура — это не просто красивое слово. Архитектура — это стройность, это продуманность, это расчет. Каждая деталь вашего образа должна работать на одну и ту же задачу — создавать ощущение силы, загадочности и превосходства. Вы должны смотреться так, будто вы только что вышли из дорогого клуба, где решаются судьбы мира, и случайно забрели в этот обычный парк или кафе. Вы должны выглядеть как человек, у которого есть тайна, и эта тайна невероятно интересна.

Начнем с внешности. Это самый быстрый, самый надежный и самый эффективный способ заявить о себе еще до слов. И нет, мы не будем говорить о том, что нужно быть красивым как голливудский актер. Красота — понятие субъективное. Но вот харизма, магнетизм и умение подать себя — это абсолютно измеримые и тренируемые вещи.

Одежда как доспех и послание

Ваша одежда — это не просто ткань, которая прикрывает ваше тело. Это униформа. Это сигнал, который вы посылаете в мир. И он должен быть однозначным: «Я не такой, как все. Я стою на ступень выше».

Представьте себе вечеринку. Входит мужчина в джинсах и растянутом свитере. Он неуверенно оглядывается, поправляет воротник. Второй мужчина входит следом. На нем идеально сидящий пиджак, дорогие часы (даже если они не дорогие, но выглядят солидно), ботинки

начищены до блеска, а под пиджаком — простая черная водолазка. Он идет с прямой спиной, не оглядывается по сторонам, как будто он здесь хозяин. Вопрос: на ком девушки задержат взгляд дольше? Ответ очевиден.

Но важна не только дороговизна. Важна **стилистика**. Стил «Тёмного героя» — это минимализм, сдержанность и контраст. Нам не нужны кислотные цвета, яркие надписи и кричащие лейблы. Это — удел подростков и людей, которым есть что доказывать. Нам нужны темные, глубокие тона: черный, антрацит, темно-синий, оливковый, бордовый. Эти цвета подсознательно воспринимаются как цвета власти, авторитета и тайны.

Почему черный? Черный — это цвет, который не рассеивает внимание. Он собирает его. Черный создает ощущение цельности, монолитности. Человек в черном выглядит более крупным и основательным. Плюс черный — это практично. На нем не видно пятен, что уже создает иллюзию опрятности и уверенности в себе. Добавьте к этому один яркий аксессуар — например, массивный браслет из кожи и металла или необычное кольцо. Это будет та самая «изюминка», которая привлечет внимание и даст повод для первого вопроса.

И еще одно правило, о котором не пишут в глянцевах журналах: одежда должна сидеть по фигуре идеально. Не в обтяжку, как у качка-качка, но и не мешковато, как у подростка, который вырос из старой куртки брата. Плечевой шов должен точно попадать на край вашего плеча. Рукав пиджака должен открывать полсантиметра манжеты рубашки. Ширина брюк должна соответствовать ширине обуви. Когда вещи сидят идеально, вы двигаетесь по-другому. Вы чувствуете себя королем. И эта уверенность передается взглядом и жестами.

Запах как невидимый поводок

Теперь о запахе. Это самая недооцененная, но одна из самых мощных составляющих вашего образа. Запах действует напрямую на лимбическую систему мозга, в обход коры и сознательной логики. Женщина может забыть, как вас зовут, что вы сказали, но она запомнит ваш запах на годы. И, встретив похожий аромат через десять лет, она вздрогнет, и сердце её забьется чаще. Наша задача — сделать ваш запах запоминающимся и ассоциативно связанным с силой и опасностью.

Забудьте про дешевые «фруктовые» и «сладкие» ароматы, которые продаются в супермаркетах. Они пахнут одинаково на всех. Они не создают индивидуальности. Нам нужны древесные, кожаные, табачные, пряные ноты. Ароматы с нотой ветивера, кедра, сандала, ладана или черного перца. Это ароматы, которые пахнут дорого и мужски. Они создают ощущение тепла и глубины, но при этом остаются холодными и отстраненными.

Как использовать запах как инструмент давления? Очень просто. Всегда оставляйте свой шлейф. Нанесите парфюм не только на запястья и шею, но и на внутреннюю сторону локтей, на грудь, даже на подол пиджака. Когда вы проходите мимо девушки, легкий шлейф должен оставаться и догонять её через пару секунд. Она обернется. Она не поймет, зачем она обернулась, но она сделает это. Она будет вдыхать воздух и искать источник этого запаха.

И главное — стабильность. Никогда не меняйте аромат, по крайней мере в течение всего процесса. Ваш запах должен стать для неё **якорем**. Она должна ассоциировать этот конкретный запах с вами, с тем особенным состоянием, которое вы у неё вызываете. Это будет срабатывать как условный рефлекс, как у собаки Павлова. И мы будем использовать этот рефлекс впоследствии.

Тембр голоса как оружие

Голос — это наше второе лицо. И если внешнее лицо мы можем подправить с помощью одежды и прически, то голос требует тренировки. Но это возможно. У нас есть сутки до дня «икс», и этого достаточно, чтобы освоить несколько простых, но разрушительно эффективных приемов.

Первое — тембр. Низкий, грудной голос воспринимается как более авторитетный, уверенный и сексуальный. Это не значит, что вы должны каркать как ворон. Это значит, что вы

должны научиться говорить с опорой на диафрагму, а не на горло. Попробуйте сделать глубокий вдох животом и на выдохе произнести любую фразу. Почувствуйте, как вибрирует грудная клетка. Это и есть тот самый резонанс, который заставляет женщин буквально «вибрировать» в ответ.

Второе — темп. Чёрная версия требует, чтобы вы говорили **медленнее**, чем вы привыкли. Медленная речь создает паузы. Паузы создают напряжение. Напряжение — это внимание. Вы не тараторите, вы не оправдываетесь, вы не пытаетесь занять время. Вы говорите так, будто у вас в запасе вечность. Женщина вынуждена прислушиваться. Она вынуждена ждать ваши слова. И в этом ожидании она становится ведомой.

Третье — интонация. В вашем голосе не должно быть умоляющих нот. Не должно быть вопроса в конце каждого предложения. Вы не спрашиваете разрешения. Вы констатируете факты, вы говорите о том, что происходит или что будет происходить. И делаете это с легкой насмешкой. Как будто вы знаете нечто, что ей неизвестно, и это нечто — самое смешное и интересное во всей вселенной.

Упражнение: возьмите любой текст, можно из этой книги, и прочитайте его вслух. Прочитайте в два раза медленнее, чем вы обычно читаете. Сделайте паузы между фразами. Понизьте голос на последнем слове каждого предложения. Запишите себя на диктофон и послушайте. Скорее всего, вам покажется, что вы звучите неестественно. Это нормально. Потому что ваше «естественное» звучание — это звучание человека, который привык быть удобным. Нам нужно новое звучание. Звучание хищника.

Осанка и взгляд: язык без слов

Если одежда, запах и голос — это артиллерия, то осанка и взгляд — это штурмовая пехота. Они вступают в бой первыми и остаются в бою дольше всех.

Осанка — это показатель вашего внутреннего статуса. Сутулый человек воспринимается как слабый, уставший, подавленный. Человек с расправленными плечами и прямой спиной — как уверенный, сильный, готовый к действиям. Но есть один нюанс. Прямая спина — это не значит «как солдат на плацу», это значит «расслабленная и открытая грудь». Представьте, что у вас за спиной невидимая нить, которая тянет вас вверх от макушки. При этом плечи опущены вниз и назад. Это положение дает максимальный объем легких и создает максимально широкую фигуру.

Идти вы должны не торопясь. Широкий, уверенный шаг. Носки ног — чуть в стороны, это добавляет устойчивости и массивности. Руки — свободно вдоль тела или в карманах, но только наполовину, не прячась полностью. Это демонстрирует открытость, но при этом сдержанность.

Взгляд — это главное оружие. Вы должны научиться смотреть так, чтобы женщина чувствовала себя под прицелом. Это не хищный, «звериный» взгляд, от которого мурашки по коже. Нет. Это спокойный, сканирующий взгляд человека, который оценивает ситуацию и контролирует каждое движение вокруг. Попрактикуйтесь смотреть на статичный предмет (картину, столб) таким образом, будто вы видите его насквозь. Теперь переведите этот взгляд на человека. Тренируйтесь на коллегах, на случайных прохожих. Смотрите не в глаза, а немного глубже — в область между бровей. Это кажется легче для вас и более напрягающим для собеседника.

И, наконец, одно правило: когда вы говорите, вы можете слегка прищуриваться. Это придает лицу задумчивое, ироничное выражение. Вы как будто говорите: «Я вижу то, что ты пытаешься скрыть». И это невероятно интригует.

Итак, к концу дня ноль вы должны выглядеть как человек, который знает себе цену. Вы одеты в дорогую и сидящую по фигуре одежду, от вас исходит шлейф сложного, пряного аромата, вы говорите басом с расстановкой, у вас расправлены плечи и пронзительный взгляд. Это уже девяносто процентов успеха. Осталось лишь закрепить это социальным доказательством.

Социальное доказательство: Как заставить её окружение работать на вас еще до знакомства

Есть один психологический феномен, который Марк Гоулстон описывал, но мы немного переосмыслим его. Феномен заключается в том, что люди оценивают нас не по нашим внутренним качествам, а по тому, как нас оценивают другие люди вокруг. Если девушка видит, что другие девушки смотрят на вас с интересом, если коллеги прислушиваются к вашему мнению, если официанты в ресторане знают вас в лицо — для неё вы автоматически становитесь важнее, значительнее. Это работает на уровне выживания: «Если его уже одобрили другие, значит, он безопасен и ценен».

Социальное доказательство — это стена, за которой вы можете спрятаться и которая будет работать на вас ровно до тех пор, пока вы не заговорили сами. Мы создадим это доказательство еще до того, как вы подойдете к вашей избраннице.

Создание ауры «Избранного»

Что такое аура «Избранного»? Это когда незнакомые люди обращают на вас внимание не потому, что вы кричите или машете руками, а потому что в вас есть нечто, что притягивает взгляд. Вы стоите у барной стойки, спокойно потягиваете напиток, и к вам подходят люди. Или вы оживленно беседуете с группой людей, и эта группа явно заинтересована тем, что вы говорите. Это и есть социальное доказательство в действии.

Как его создать, если вы один? Очень просто — управляйте пространством вокруг себя.

Если вы в кафе или баре, никогда не садитесь у входа или в центре зала. Садитесь в углу, но так, чтобы видеть весь зал. Выбирайте самый просторный столик. Если в зале есть диван, садитесь на диван, развалившись, занимая максимум пространства. Когда вы занимаете много места, вы неосознанно демонстрируете высокий статус. Звери в природе занимают больше пространства, если они главные.

Если вы стоите, стойте с прямой спиной, расставив ноги на ширину плеч. Неторопливые, спокойные движения. Никаких нервных постукиваний пальцами, никаких перемигиваний с ноги на ногу. Вы — скала. И эта скала притягивает взгляды.

Использование официантов и персонала

Один из самых мощных, но при этом простейших инструментов — заставить персонал заведения относиться к вам как к почетному гостю. Запомните: официанты, бармены, швейцары — они не просто обслуживающий персонал. Они — ваши союзники в создании социального доказательства.

Подойдите к бармену перед тем, как ваша цель войдет в зал. Закажите напиток. Бросьте пару купюр сверх счета. При этом улыбнитесь, но улыбка должна быть не подобострастной, а уверенной. Скажите: «Будь добр, обслужи меня сегодня особенно. У меня важный вечер». Бармен — человек, который видит сотни лиц в день. Он запоминает тех, кто платит и не капризничает. И когда ваша девушка увидит, что бармен узнает вас в лицо, приветствует вас кивком, — у неё в подсознании щелкнет: «Этот человек здесь не просто так, он свой». Это добавляет вам очки еще до того, как вы произнесли первое слово.

То же самое с гардеробщицей. Скажите ей пару добрых слов, подайте пальто сами, но с таким жестом, будто вы привыкли, что вам прислуживают. Вежливо, но без заискивания. Это создает образ человека, который умеет общаться с людьми и принимать услуги как должное.

Работа с группой

Если вы пришли в компанию, вы должны быть лидером этой компании. Даже если вы не самый яркий, даже если вы не самый громкий — вы должны быть центром. Как это сделать? Задавайте вопросы. Управляйте вниманием группы. Если кто-то рассказывает историю, подкакивайте и переводите тему так, чтобы она снова возвращалась к вам. Если шутят — смейтесь первым, но сдержанно, как будто вы оцениваете шутку с высоты своего положения.

Девушка, которая наблюдает за вами со стороны, увидит, что вас уважают. Она увидит, что люди к вам тянутся, что ваше мнение имеет вес. И это заработает на вас. Её мозг автоматически начнет обрабатывать вас не как обычного прохожего, а как значимую фигуру.

И есть один трюк, который используется в высших кругах. Если вы находитесь в компании, и появляется новый человек (а ваша цель — именно такой человек), вы не кидаетесь к нему знакомиться. Вы продолжаете вести себя так, будто он не более чем часть интерьера. Вы должны быть настолько поглощены своей беседой, настолько ценным для окружающих, что ваш интерес к новому человеку становится привилегией. Когда вы все-таки заметите её, сделайте это медленно, чуть задержав взгляд. Как будто она наконец оказалась достойна вашего внимания. И это будет самое сильное социальное доказательство — вы — тот, кого ищут, а не тот, кто ищет.

Метод «Пустого зеркала»: Полное стирание своего «Я» для того, чтобы стать её навязчивой идеей

Вот мы подошли к самому темному и, одновременно, самому гениальному инструменту в нашем арсенале. Метод «Пустого зеркала». Это техника, которая требует от вас максимального самообладания и контроля, но результат превосходит все ожидания.

В чем суть? Большинство мужчин, общаясь с женщиной, пытаются продемонстрировать себя. Они рассказывают о своих достижениях, о своих интересах, о своем прошлом. Они хотят показаться интересными, умными, состоявшимися. И в этом их ошибка. Потому что, когда вы говорите о себе, вы даете женщине материал для анализа. Она начинает оценивать вас. А когда она оценивает, она берет на себя роль судьи. А это значит, она доминирует.

Метод «Пустого зеркала» предлагает диаметрально противоположный путь. Вы не показываете себя. Вы вообще не существуете как личность с конкретными чертами. Вы становитесь пустым холстом, на который женщина может проецировать свои собственные фантазии, свои желания, свои идеалы. Вы становитесь зеркалом, в котором она видит себя, но себя идеальную.

Как это работает на нейробиологическом уровне

Женщины, как и мужчины, страдают от синдрома «поиска половины». Им кажется, что есть тот самый «принц», который поймет их с полуслова, разделит их ценности, будет любить их такими, какие они есть. На самом деле, они ищут отражение самих себя. Они хотят видеть в партнере подтверждение собственной важности, собственной уникальности.

Когда вы используете технику «Пустого зеркала», вы даете женщине ровно столько информации о себе, сколько нужно, чтобы она могла заполнить пробелы своими собственными представлениями. Вы говорите общими фразами, вы соглашаетесь с ней, но так, что она не может понять, действительно ли вы согласны или просто не хотите спорить. Вы создаете интригу. Она начинает додумывать. А когда человек додумывает, он включается в процесс эмоционально. Он начинает инвестировать.

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.