

ПСИХОЛОГИЯ ДОМИНИРОВАНИЯ

50 ОТТЕНКОВ КОНТРОЛЯ



Влад Тёмный

18+

Влад Тёмный

Психология доминирования.

50 оттенков контроля

<https://litres.ru/74307213>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не про грубую силу и не про дешевые манипуляции. Это глубокий психологический трактат о мужской воле, харизме и внутренней свободе. Автор развенчивает миф о «хорошем парне», который удобен всем, но неинтересен никому. Вместо этого он предлагает путь к состоянию естественного доминирования — когда женщина следует за вами не из страха, а из доверия и желания.

В книге 50 глав — от техник голоса, взгляда и походки до управления конфликтами, работы с возражениями и создания эмоциональных качелей. Вы узнаете, как задавать вопросы, на которые невозможно ответить односложно, как превращать отказ в ресурс, как вести себя после близости и как оставаться лидером в группе. Автор использует реальные примеры, диалоги и нейробиологические обоснования.

Но главное — книга учит не управлять другими, а управлять собой. Истинное доминирование, по мнению автора, — это свобода: ваша и той, кто решил быть рядом. Эта книга для

мужчин, готовых меняться и брать ответственность за свою жизнь.

Содержание

Введение. Миф о «хорошем парне»	5
Глава 1. Конгруэнтность как оружие	22
Глава 2. Управление вниманием	31
Глава 3. Принцип «Дефицита»	36
Глава 4. Контроль ожиданий	40
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Влад Тёмный

Психология

доминирования. 50

оттенков контроля

Введение. Миф о «хорошем парне»

Пролог: Стекло́нная стена

Представьте себе обычный вечер пятницы. Душный лаунж-бар в центре города, где кондиционеры работают на износ, но спасают слабо. За стойкой суется бармен с уставшими глазами, перемешивая джин с тоником так, будто от этого зависит его зарплата. В углу играет джаз, который никто не слушает, потому что все слишком заняты — кто прокручивает ленту новостей в телефоне, кто делает вид, что слушает коллегу по работе, а кто просто выжидает.

В центре зала сидит девушка. Назовем её Лена. Она не супермодель, но в ней есть та самая магнетическая повседневная красота, из-за которой мужчины теряют дар речи и начинают глупо пялиться в потолок. Она поправляет прядь волос, пару раз зеваёт, прикрывая рот ладонью, и поглядывает на часы. Ждёт подругу.

Рядом с ней, за соседним столиком, мается парень. Назовем его Андрей. Андрей — идеальный экземпляр «хорошего парня». Он не пьет крепкого, чтобы сохранить ясность ума. Он причесан гелем «средняя фиксация» и надел светлую рубашку, которая так нравится его маме. У него в голове план. «Вот сейчас я подойду, улыбнусь, скажу что-то приятное про погоду или спрошу, не занято ли место. Я буду внимательным, заботливым и вежливым. Я покажу ей, что я хороший человек. И она это оценит».

Андрей глубоко вздыхает, встает, одергивает воротничок (жест неуверенности, хотя он думает, что это попытка придать солидность) и направляется к Лене. Он говорит ровно то, что планировал:

— Извините, не помешаю? Вы так чудесно выглядите сегодня. Этот свет вам очень идет. Можно я присяду на пару минут? Я просто хотел познакомиться, мне кажется, у нас мог бы быть интересный разговор.

Он говорит это слегка дрожащим голосом, чуть заискивая. В его интонациях звучит вопрос не только по форме, но и по сути: «Позволишь ли ты мне, ничтожному, существовать в твоём поле зрения?». Он пытается угадать её желания, подстроиться. Он «кладет себя в ноги» еще до того, как она сказала хоть слово.

Лена поднимает глаза. В них нет злости. Там усталость и, что самое страшное для Андрея, — полное отсутствие интереса. Она профессионально вежливо улыбается уголками

губ (дежурная улыбка официанток) и говорит:

— Ой, спасибо, конечно, но я жду подругу. Мы тут, кхм, серьезный разговор планировали. Да и вообще, я, честно говоря, не в настроении для знакомств. Простите.

Она произносит это мягко, даже с намеком на извинение — как будто это она виновата в том, что не хочет тратить на него время. Андрей краснеет. Он сглатывает ком в горле. В его голове проносится вихрь самоуничтожения: «Ну вот, опять я лоханулся. Наверное, не вовремя подошел. Или рубашка дурацкая. Или у меня дыхание несвежее. В следующий раз надо быть еще добрее и еще аккуратнее».

Он бормочет: «Извините, не хотел отвлекать», — и плетется обратно на свое место, ощущая себя нашкодившим щенком. Он заказывает еще один сок и тупо смотрит в стену.

А через пять минут в бар заходит другой человек. Назовем его Денис. Денис одет в простую темную футболку, которая сидит по фигуре, небрит по-мужски, но аккуратно. Он не озирается по сторонам в поиске одобрения. Он заходит в бар так, будто заходит к себе домой. Он кивает бармену, как старому знакомому (хотя видел его впервые), неспешно садится за барную стойку, заказывает виски с одним кубиком льда. Он не смотрит на Лену в упор. Он смотрит *сквозь* зал.

Через минуту он замечает, что у Лены на столике нет салфеток, и за соседним столиком бармен пролил воду. Он молча поднимается, берет три салфетки из раздатки, подходит к Лене, кладет их перед ней на столик и говорит, глядя не на

нее, а в окно, словно размышляя вслух:

— Ты сейчас лопнешь от злости на эту подругу, которая опаздывает уже на двадцать минут. Не злись. В следующий раз просто назначай встречу на полчаса раньше, чем тебе нужно. Это единственный способ дисциплинировать таких людей.

Лена вздрагивает. Ее разум лихорадочно ищет возражение: «Откуда он знает про подругу? С чего он взял, что я злюсь?». Но она действительно злилась. И он не спрашивал у неё разрешения сесть, он не просил внимания. Он дал ей *ценность* — он проговорил её состояние и дал решение. Он ни на секунду не потерял своего центра.

И Лена... она смеется. Впервые за вечер. Она говорит:

— Умный да? А если я скажу, что она вообще не придет?

Денис пожимает плечами, садится за ее столик (не спрашивая, но уже всем своим видом показывая, что сделал ей одолжение, а не наоборот):

— Тогда ты будешь сидеть в этом баре одна, пить дорогой лимонад, разглядывать потертый диван и ненавидеть весь мир. Или мы могли бы выпить по бокалу вина и обсудить, почему современные люди разучились приходить вовремя. Решай. Только быстро, у меня на столе тает лед.

Что произошло? Андрей за 10 секунд стал «невидимкой». Его забыли через минуту. Денис же, который не старался по-

нравиться, не улыбался как продавец в «детском мире» и не просил разрешения на существование, — занял центральное место в её реальности.

Она выбрала не Дениса. Она подчинилась его ощущению мира, его спокойному течению, его правилам. Он предложил ей не ухаживание, а *реальность*. И она в нее зашла.

В чем прокол «хорошего парня»?

Этот пример — не сценарий из бразильского сериала. Это слепок с сотен тысяч подобных ситуаций, которые происходят каждый день в каждом городе. «Хороший парень» свято верит в социальный договор: «Если я буду хорошим, если я буду добрым, если я решу все её проблемы и буду приносить ей кофе в постель, — она будет моей».

На самом деле этот «социальный договор» — самая коварная ловушка, которую мужчина может расставить самому себе. Давайте вскроем эту ловушку скальпелем психологии.

Миф №1. «Понравиться» = «Стать нужным»

Погоня за тем, чтобы «понравиться», ставит вас в позицию младшего по званию. Представьте себе, что вы продавец страховки, который звонит вам в восемь утра и начинает заливаться соловьем о том, какой замечательный у него полис. Как вы реагируете? Правильно — сбрасываете звонок. Слишком навязчивая сладость вызывает недоверие.

В психологии общения есть четкое правило: **чрезмерная вежливость убивает авторитет**. Когда вы улыбаетесь шире, чем нужно, когда вы соглашаетесь с каждым словом жен-

щины еще до того, как она договорила, — вы считываетесь как тактикующий подчиненный. Она не чувствует *вызова*.

Женская психика (и здесь нет ни грамма сексизма, это физиология и эволюция) устроена так, что острота интереса появляется только там, где есть *препятствие*. Гладкая дорога скучна. Когда вы говорите: «О, ты любишь розовое? Я тоже обожаю розовое! Мы так похожи!», — вы не создаете точки опоры. Вы становитесь отражением, пустым местом.

Вспомните Андрея. Он пытался понравиться. Он говорил комплименты о свете, который идет девушке. Но он не сказал о *ней* настоящей. Он сказал о её внешней оболочке, которую она использует как маску для мира. Он дал ей *стандартную валюту*, которой переполнен интернет. Комплимент внешности сегодня стоит дешевле бумажных денег в Зимбабве. Денис же поступил иначе. Он даже не пытался «нравиться». Он просто был самим собой, впустил её в свое поле, и она *потянулась* за его настроением.

Миф №2. «Эмпатия» = «Я понимаю, как тебе тяжело»

Современный мужчина, начитавшийся книг про «женское счастье», часто скатывается в позицию «жилетки». Он говорит: «Расскажи мне о своих проблемах, я хочу тебя выслушать». И это работает... ровно до момента, когда он становится «другом».

Профессор психологии Роберт Чалдини (теоретик влияния) неоднократно отмечал в своих работах: **симпатия воз-**

никает не тогда, когда нас слушают, а тогда, когда нас понимают с полувзгляда. Но понимание — это не пассивное «угу-канье». Это активное вторжение в картину мира человека.

Женщина говорит вам: «У меня ужасный начальник, он опять наорал на меня ни за что». Хороший парень ответит: «Ой, бедняжка, представляю, как тебе тяжело. Хочешь, я принесу тебе чай с ромашкой?». Он дает утешение. Он дает ей *мамину заботу*. Но забота такого рода убивает эротическое напряжение напрочь. Она начинает видеть в нем маму, а не мужчину.

Истинный контроль и доминирование (в здоровом смысле этого слова) выглядит иначе. Денис бы сказал:

— Почему ты вообще позволяешь какому-то мужику в галстуке влиять на твой гормональный фон? Начальник — это функция. Если он орет, значит, он слаб. Ты же не будешь плакать из-за того, что сломался принтер? А начальник — это тот же принтер. Ты что, будешь нянчиться с принтером?

Он не дает ей «погладить по головке». Он дает ей *новую призму*. Он переворачивает её картину мира. Он говорит: «Твоя проблема — это не проблема. Это пыль под ковром. Выбрось ковер». Это вызывает раздражение в первую секунду... и дикое уважение в следующую. Она начинает думать: «А ведь он прав. Почему я не подумала об этом так?». И она смотрит на него снизу вверх, потому что он показал ей гори-

зонт, которого она не видела.

Миф №3. «Быть удобным» = «Быть незаменимым»

Это самый убийственный миф. Мужчины думают: «Если я выполню все ее просьбы, если я откажусь от своих планов ради неё, если я отвечу на сообщение через три секунды — она поймет, как я её люблю, и останется со мной навсегда».

В психологии есть понятие **«истощение ресурса»**. Чем легче дается внимание, тем меньше оно ценится. Если вы постоянно доступны — вы как бесплатный Wi-Fi в городской библиотеке: есть, и ладно, но никто не молится на него. Если вы перестраиваете свой график каждый раз, когда она говорит «я хочу встретиться», — вы ставите себя ниже её по иерархии. Она начинает воспринимать вас как данность, как мебель.

Древняя мудрость, которую мы переформулируем под современный контекст: **«Тот, кто больше привязан к встрече, тот слабее»**. В каждой коммуникации есть «запрос» и «предложение». Если вы **ОЧЕНЬ ХОТИТЕ** встретиться, вы автоматически переходите в позицию просителя. Женщина считывает этот перекося на уровне запахов (через феромоны и микромимику). Она чувствует голод.

Денис предлагает встречу, но с условием: «У меня тает лед», «Решай быстро». Он не боится потерять её через пять минут. И именно этот страх *не потерять* делает его дефицитным товаром. Если вы готовы уйти из её реальности так же легко, как вы в нее вошли, — она начинает цепляться

за вашу реальность, чтобы вы остались. Это оксюморон, но он работает безотказно: **чем больше вы готовы уйти, тем сильнее вас хотят удержать.**

Первый закон доминирования

Теперь мы подошли к самому главному закону, который красной нитью пройдет через все пятьдесят глав этой книги. Сформулируем его жестко, без розовых соплей:

«Женщина не выбирает мужчину. Она выбирает ощущение собственной значимости, которое он в ней пробуждает. Она не подчиняется приказам — она подчиняется *реальности*, которая сильнее её собственной».

Звучит как вызов? Это и есть вызов. Большинство мужчин проживают жизнь в надежде, что их «выберут». Они как яблоки на прилавке — лежат, ждут, когда их возьмут, и начинают гнить, если их не берут. Они надеются, что их оценят за вкус и внешний вид.

Доминирующий мужчина не лежит на прилавке. Он — тот, кто заходит в магазин и говорит: «Я возьму это, и это, и это». Он не оценивается — он оценивает. И это не высокомерие. Это состояние *внутреннего изобилия*. Ему не нужны от женщины ни подтверждения, ни одобрения, ни «разрешения». Ему нужно одно — чтобы она была *в потоке* его энергии, его целей, его юмора, его драйва.

Когда вы поймете этот закон, ваша жизнь разделится на «до» и «после».

«**До**» вы будете судорожно думать: «А что она подумает, если я ей это скажу? А понравится ли ей моя машина? А не слишком ли жирно я поел?».

«**После**» вы будете думать: «А подходит ли она под мои критерии? Смешная ли она? Глубокая ли? Есть ли в ней огонь, чтобы идти со мной в моем направлении?».

Разница фундаментальна. В первом случае вы — проситель. Во втором — фильтр. И женщина чувствует этот фильтр в первую секунду.

Как НЛП объясняет этот феномен

В нейролингвистическом программировании существует понятие «**Калибровка**». Это способность считывать микросостояния человека. Так вот, женщины — природные калибровщицы. За тысячелетия эволюции они научились за доли секунды определять, кто перед ними: «альфа» с ресурсами или «бета», который будет суетиться и дрожать.

Когда вы подходите к женщине с вопросом в голосе («Можно мне с вами поговорить?»), вы посылаете сигнал: **«Я ниже вас по иерархии. Я прошу разрешения».**

Когда вы подходите с утверждением в голосе («Мне кажется, нам нужно поговорить», «Я вижу, что тебе скучно, давай исправим это»), вы посылаете сигнал: **«Я ведущий. Я определяю правила игры».**

Это не про громкость. Это про *частоту*. Это про ваш так называемый *паттерн* — устойчивую модель поведения. Если ваша базовая модель — «угодить, спасти, сделать при-

ятно», вы в глазах женщины становитесь заботливым братом. Если ваша модель — «заинтересовать, увлечь, показать свою вселенную и пригласить туда экскурсию», вы становитесь объектом вожделения.

В этой книге мы не будем учить вас «давить» или «манипулировать». Манипуляция — это когда вы слабы и пытаетесь жульничеством получить то, чего не заслуживаете по праву. Мы будем учить вас *становиться сильнее*. Разница огромна, как между дешевым фокусником с картами и великим иллюзионистом, который меняет восприятие зрителя.

Бритва Оккама в отношениях

Есть один простой принцип в философии: **«Не создавай сущностей без необходимости»**. В переводе на наш язык это означает: «Не усложняй. Не переигрывай».

Хорошие парни переигрывают. Они заучивают сценарии. Они заучивают шутки с интернета. Они пытаются запомнить, когда у неё месячные, чтобы не сказать лишнего. Они создают в голове сложнейшую схему из тысячи «если» и «то», которая в итоге рушится при первом живом контакте.

Денис не создавал сущностей. Он действовал по принципу «Здесь и сейчас». Он заметил, что ей нужны салфетки (конкретное физическое действие), и что она злится (конкретное состояние). Он не строил догадок про её детство и отношения с отцом. Он закрыл её текущий гештальт (жажду салфеток и жажду высказаться) — и стал для нее героем этого вечера.

Истинное доминирование — это **предельная простота**. Это способность отсечь всё лишнее и бить точно в цель. Не десять комплиментов — один точный факт. Не сто сообщений в мессенджере — один короткий звонок, который решает всё. Не часовая попытка угадать её настроение — один вопрос, который сразу ставит всё на свои места.

Чего вы не найдете в этой книге

Прежде чем мы пойдем дальше, позвольте мне развеять ваши страхи. Вы не найдете здесь:

Пошлости. Мы не обсуждаем анатомию в качестве главного инструмента. Инструмент — ваш мозг.

Грязных манипуляций. Мы не учим врать, притворяться кем-то другим или использовать уязвимости человека во зло. Доминирование для нас — это честная сделка: вы показываете свою ценность, она решает, вписывается ли она в ваш мир.

Схем «Как уложить в постель за 3 минуты». Это детский сад. Мы работаем с личностью, а не с биологическими рефлексам. Секс — лишь логичное следствие правильно построенной психологической архитектуры, а не самоцель.

Клише. Забудьте фразы типа «Ты самая красивая» или «Я пропадаю в твоих глазах». В арсенале мужчины, который контролирует реальность, есть тысяча фраз, которые заводят куда сильнее, и вы их изучите.

О чем эта книга на самом деле

Эта книга — о свободе. На удивление, «Психология до-

минирования» — это книга о том, как перестать быть рабом чужого мнения. Как перестать дрожать перед красивой женщиной. Как перестать думать, что она — это приз, а вы — бедный мальчик, который тянется к призу.

Вы — приз. Вы — награда. Вы — центр своей вселенной. И женщина ищет именно такой центр, потому что у неё внутри, как у любого человека, есть потребность в безопасности и структуре. Ей надоело быть сильной каждый день, надоело принимать сотню решений в офисе, надоело улыбаться клиентам. Она ищет мужчину, который скажет: «Я все решу. Расслабься. Я веду».

И как только вы научитесь транслировать это состояние — состояние *абсолютного контроля над собой*, — двери откроются перед вами сами. Вам не нужно будет «соблазнять». Вам нужно будет лишь присутствовать. Женщины сами начнут подстраиваться под ваш ритм, сами начнут искать вашего внимания, сами начнут просить вас о встрече.

Почему? Потому что они чувствуют *ядро*. В мире, где все суетится, паникуют, переживают из-за лайков и боятся одиночества, человек с внутренним стержнем — это аномалия. А аномалия притягивает взгляды, как маяк в тумане.

Правила безопасности для читателя

Я обязан предупредить вас. Применение техник, описанных в этой книге, вызывает следующие побочные эффекты:

Ваше окружение начнет считать вас «высокомерным» и «заносчивым». Особенно те, кто привык вами помыкать.

Ваши друзья-мужчины начнут завидовать и говорить, что вы «изменились» и «стали каким-то странным».

Женщины, с которыми вы общались раньше, начнут названивать вам чаще, чем вы привыкли.

У вас может возникнуть стойкое отвращение к пустым светским беседам о погоде и политике.

Если вы готовы к этим последствиям — добро пожаловать. Если вы хотите остаться Андреем, который ждет у стойки и боится подойти — закройте книгу сейчас и подарите ее кому-то другому.

Чему вы научитесь, прочитав эту книгу

Мы пройдем большой путь. 50 глав — это 50 ступеней мастерства. В первой части мы зложим *фундамент*: как не проиграть еще до того, как открыли рот. Во второй части мы разберем все *50 оттенков* вашего контроля — от интонации до управления вниманием группы людей. В третьей части мы натренируем *сценарии* — от свидания до утра следующего дня. В четвертой части мы научимся удерживать позиции и превращать краткосрочный интерес в долгосрочное уважение. В пятой части мы достигнем *мастерства*, когда вам не нужно будет ничего делать — вы просто БУДЕТЕ этим состоянием.

Но самое главное, что вы вынесете из этой книги, — это понимание того факта, что **нельзя управлять другими, пока не научился управлять собой**. Все техники, все приемы, все хитрости НЛП — это лишь проекция вашей внут-

ренной дисциплины на внешний мир. Если у вас внутри хаос, вы можете выучить сто методов «разрыва шаблона», но они будут звучать как заученные скрипы старой телеги. Если у вас внутри тишина и спокойствие — даже ваше молчание станет оглушительным и притягательным.

Напутствие перед первой частью

Я хочу, чтобы вы запомнили одну вещь, пока мы не перешли к конкретным алгоритмам.

Доминирование — это не насилие. Это *приглашение* в мир, где всё понятно, предсказуемо и безопасно. Женщина, которая идет с вами в ресторан, не хочет, чтобы вы её «завоевывали» как крепость. Она хочет, чтобы вы показали ей сад, где цветут цветы, о которых она даже не мечтала. Она хочет пережить эмоции, которые она не может пережить сама с собой. Она хочет быть ведомой, но ведущим можете стать только вы.

В следующих главах мы перестанем быть теми, кто извиняется за свое существование. Мы перестанем играть по чужим правилам. Мы создадим свои правила, свою атмосферу, свою гравитацию. И те женщины, которые ищут сильное плечо и острый ум, сами притянутся к этой гравитации.

Мы начнем с самого главного оружия — вашего тела и вашего голоса. Потому что доминирование начинается не со слов. Оно начинается с того, как вы стоите на двух ногах. И сейчас мы разберем это в первой главе. Но это уже совсем другая история.

Андрей в баре так и просидел до закрытия, глядя на запотевший стакан. Лена ушла домой с Денисом. Не потому, что Денис был красавцем. А потому что Денис был *настоящим*. Андрей был *имитацией* человека, который старается понравиться. Эта книга — билет в мир настоящих мужчин. Используйте его с умом.

И помните: *«Если вы хотите быть королем, перестаньте проситься в шуты»*.

Прежде чем учиться строить небоскребы, нужно понять, что такое грунт. Прежде чем управлять чьим-то вниманием, желаниями и мыслями, нужно стать тем человеком, чья внутренняя реальность не рухнет от первого порыва ветра.

Большинство мужчин живут в состоянии хронического внутреннего конфликта. Внутри них — рой голосов. Один говорит: «Я хочу подойти к этой красивой женщине». Второй шепчет: «Она занята, она не посмотрит на меня». Третий кричит: «А вдруг она засмеется? А вдруг я ляпну глупость?». Этот хаос транслируется наружу через микродвижения: подергивание бровей, нервное переминание с ноги на ногу, слишком быстрый темп речи, потные ладони, которые вы прячете в карманы.

Женщина видит этот хаос. Она не читает ваши мысли. Она считывает ваши вибрации. Она не знает, что вы тру-

сите из-за детской травмы или неудачного прошлого опыта. Она видит только несобранного, дерганого, неуверенного человека. И ее организм, который эволюционно запрограммирован на поиск безопасного убежища, автоматически выдает команду: «Опасно. Проходим мимо».

Первая часть этой книги — это генеральная уборка в вашем внутреннем мире. Мы выбросим мусор сомнений, расставим мебель уверенности по фэн-шюю, и только после этого установим систему охраны (ваши навыки влияния). Без этой базы все техники — всего лишь фокусы для пьяной компании, которые работают раз из десяти.

Итак, начнем с самого сокровенного оружия доминирования — с вашей подлинности.

Глава 1. Конгруэнтность как оружие

Как перестать врать языком тела

Анатомия обмана

Есть в психологии такое понятие — конгруэнтность. Слово сложное, но суть простая: это состояние, когда то, что вы говорите, то, что вы чувствуете, и то, что показывает ваше тело, — совпадает на сто процентов. Это как хороший стереозвук, где нет помех и шипения.

В обычной жизни конгруэнтность встречается реже, чем искренние политики. Но когда она появляется, — она завораживает. Вспомните своих любимых актеров. Когда вы смотрите фильм с Денисом Вильневым или старые ленты с Марлоном Брандо, вы забываете, что это игра. Их лицо, их руки, их паузы — всё единое. Они не играют персонажа — они им *являются*.

А теперь вспомните вашего коллегу, который пытается казаться начальником, но у него дрожит голос, он сутулится и все время поправляет очки. Вы чувствуете его слабость кожей. Вам не нужно его проверять. Его *несоответствие* бьет в глаза.

Женщины — это живые радары на такие несоответствия. У них в мозгу, в островковой доле, отвечающей за интуицию,

гораздо более плотные нейронные связи, чем у мужчин. Когда вы подходите и говорите: «Привет, как дела?» с дежурной улыбкой, а внутри вас скручивает страх, — она видит *разрыв*. Она видит, как ваши губы улыбаются, а глаза при этом сужаются от напряжения. Она видит, как ваша левая рука сжимает ключи так, что костяшки побелели.

Мы часто думаем, что ложь — это слова. «Я сказал, что я уверен, значит, я соврал». Нет. Ложь — это *диссонанс* между вашим телом и словами.

Эксперимент с неловкостью

Давайте проведем мысленный эксперимент. Представьте, что вы идете по улице. Навстречу вам идет симпатичная незнакомка. Вы смотрите на нее. Она смотрит на вас. В этот момент ваше тело делает одну из двух вещей:

Вариант А (поражение): Вы отводите глаза вниз, чуть наклоняете голову, ускоряете шаг, поджимаете плечи к ушам. Ваше тело говорит: «Я не угроза. Я слаб. Просто проходи, я тебя не побеспокою». Ваши слова (даже если вы ничего не сказали) — «Я достоин жалости».

Вариант Б (конгруэнтность): Вы смотрите ей в глаза ровно на полсекунды дольше, чем того требует вежливость. Ваши плечи расправлены. Ваша походка не меняет ритма. Вы слегка приподнимаете подбородок. Ваше тело говорит: «Я здесь. Я вижу тебя. И мне все равно, что ты обо мне думаешь».

Заметьте: вы не сказали ни слова. Но во втором вариан-

те вы *уже* произвели впечатление. Женщина, проходя мимо, подумает: «Интересный тип. В нем есть стержень». Она не знает, кем вы работаете, сколько у вас денег и что вы коллекционируете. Она знает только одно: вы конгруэнтны.

Этот эффект работает даже за двести метров. Даже со спины. Ваша осанка — это ваш паспорт. Ваше дыхание — это ваш паспорт. Ваши руки, которые не дергаются и не перебирают четки, — это ваш паспорт.

Техника «Свободные руки»

Многие мужчины, когда нервничают, не знают, куда деть руки. Они засовывают их в карманы (поза «я прячусь»), скрещивают на груди (поза «я защищаюсь от тебя»), или начинают теревить брелоки, мобильный телефон, запонки.

Доминирующее положение рук — это положение *открытости и спокойствия*. Ваши руки висят свободно вдоль тела или лежат на столе ладонями вверх. Ваши ладони открыты. В животном мире открытая ладонь — это жест «у меня нет оружия, я безопасен». В человеческом мире — это жест «у меня нет скрытых намерений, я искренен».

Проверьте себя прямо сейчас. Где ваши руки, пока вы читаете эти строки? Если они сжаты в кулаки, если вы грызете ноготь или теревите край одежды — положите их на колени или на стол. Раскройте ладони. Почувствуйте, как ваше дыхание выравнивается. Тело и психика связаны нервными путями. Когда вы расслабляете руки, мозг получает сигнал: «Мы в безопасности, тревога отменяется».

Мужская походка как послание

Походка — это ваша визитная карточка, которую вы носите каждый день, но редко проверяете. Есть два типа походки:

Походка «слуги»: Короткие шаги, будто вы боитесь наступить на трещину в асфальте. Ступни направлены немного внутрь. Голова чуть опущена. Плечи поданы вперед, создавая защитный панцирь. Спина сутулая. Такой человек производит впечатление, что он постоянно кому-то должен или вот-вот упадет.

Походка «хозяина»: Шаги длиннее обычного на десять-пятнадцать сантиметров. Не огромные, как у солдата в строю, а именно *уверенные* — стопа ставится с пятки на носок, мягко, но весомо. Спина прямая, но не с гордо выпяченной грудью (это уже карикатура), а естественно расправленная. Голова чуть приподнята, взгляд устремлен в горизонт, а не в асфальт.

В одном исследовании психологи показывали группе женщин видео с силуэтами мужчин, идущих разной походкой. Даже без лиц, без одежды, без голоса, женщины безошибочно определяли, кто из мужчин «альфа», а кто «слуга». И к «альфа» они испытывали влечение. Почему? Потому что широкая, свободная походка ассоциируется с высоким уровнем тестостерона и здоровой самооценкой.

Попробуйте сейчас встать и пройти по комнате. Не думайте о походке — просто идите так, как ходите обычно. Затем вспомните ситуацию, когда вы были максимально уве-

рены в себе (выиграли в спорте, защитили проект, решили сложную задачу). И пройдите еще раз, но уже *в этом состоянии*. Вы почувствуете, как ваши плечи автоматически расправляются, шаг становится шире. В вашем теле *уже* есть эта конгруэнтность. Наша задача — сделать её привычной, а не ситуативной.

Синхронизация внутреннего состояния и внешних сигналов

Почему «делай вид» не работает

Мы часто слышим советы: «Улыбайся шире, даже если хреново», «Иди с прямой спиной, даже если устал», «Говори громко, даже если внутри трясет». Это советы из разряда «притворись» — они не работают в долгую, потому что невыносимо утомительны.

Если вы будете улыбаться, когда вам грустно, вы не станете счастливым. Вы станете актером. И ваш мозг устанет от этой шизофрении уже через час. Доминирование — не про *маску*, а про *состояние*.

Нейробиолог Антонио Дамасио доказал, что эмоции первичны, а мысли — вторичны. Тело вырабатывает гормоны (кортизол, адреналин, дофамин), посылает сигналы в мозг, и только потом мозг интерпретирует эти сигналы как «страх» или «восторг».

Поэтому синхронизация — это не «заставьте тело подчиниться воле». Это «*настройте тело так, чтобы воля появи-*

лась сама».

Представьте, что вы идете на свидание с самой красивой девушкой вашей мечты. Вы сидите в кафе. Вы волнуетесь. Ваши ноги дрожат под столом, вы крутите в руках салфетку, голос сел. Ваше тело говорит: «Я в опасности». Женщина видит это и интуитивно готовится к отступлению.

Что делать? Не пытаться подавить дрожь. А *переписать сигнал*.

Упражнение «Заземление»:

Вместо того, чтобы смотреть на неё, смотрите в окно на горизонт, пока она говорит. Сделайте три медленных глубоких вдоха животом (не грудью!). На выдохе вы должны почувствовать, как ваши ягодицы и бедра буквально «вливаются» в стул. Представьте, что вы пускаете корни в пол, как дуб.

Когда вы «заземляетесь», ваша нервная система успокаивается. Ваш голос становится глубже. Ваши плечи опускаются. Вы перестаете быть «суетливым белком» и становитесь «скалой». Вы не сделали для этого ничего магического. Вы просто дали телу команду «спокойно», и тело послало сигнал мозгу: «Всё ок, никаких тигров за углом нет».

Техника «Якорь спокойствия»

Как оставаться центром вселенной, когда вокруг хаос

В арсенале нейролингвистического программирования есть мощнейший инструмент, который называется «якорение». Суть его проста, как сапог: любое ваше состояние (гнев, радость, спокойствие, уверенность) можно привязать к определенному физическому жесту. И в нужный момент — «взорвать» этот якорь, мгновенно вернув себя в нужное состояние.

Вы замечали, как спортсмены перед прыжком делают одно и то же движение: хлопают себя по бедрам, сжимают кулак, прикусывают губу? Это не суеверие. Это якорь. Они натренировали свой мозг ассоциировать это движение с пиком концентрации.

Мы поставим вам якорь на *спокойствие и доминирование*.

Создание якоря за 5 минут

Шаг 1. Найдите тихое место. Закройте глаза. Вспомните ситуацию из вашей жизни, когда вы чувствовали себя абсолютным королем. Когда вы были на пике уверенности. Когда вы знали, что вы сильнее, умнее, хитрее всех вокруг. У вас отлично получился проект. Вы выиграли спор. Вы просто взяли и забили гвоздь с первой попытки. Неважно. Важно вспомнить это *ощущение*.

Шаг 2. Когда образ и чувство достигнут пика (вы буквально кожей ощущаете эту мощь), сделайте простое, необычное движение. Например, сильно сожмите большой и указательный палец левой руки в кольцо. Или постучите три раза костяшками правой руки по левой ключице. Или сильно при-

кусите внутреннюю сторону щеки.

Шаг 3. Удерживайте это движение ровно столько, сколько длится пик состояния. Через 5–7 секунд отпустите.

Шаг 4. Повторите упражнение 5 раз.

Вуаля. Теперь у вас есть кнопка «Спокойствие». Когда вы стоите перед женщиной, когда чувствуете, что ваш голос начинает вибрировать, — вы делаете этот жест. Не демонстративно, незаметно. И ваш мозг автоматически подгружает состояние уверенности. Вы больше не «играете в уверенного». Вы *являетесь* уверенным, потому что ваш нейронный путь уже протоптан этим якорем.

Контроль хаоса на практике

Представьте, что вы в переполненном баре. Громко играет музыка. Кто-то пролил пиво на ваш стол. Официант забыл про ваш заказ. Ваша спутница начинает капризничать: «Здесь ужасно шумно, я хочу уйти». Ваш внутренний Андрей говорит: «О боже, сейчас она уйдет, я опять облажался. Надо срочно что-то делать, звать официанта, извиняться, уговаривать ее остаться».

Ваш внутренний Денис делает незаметный жест (якорь), глубоко вздыхает, улыбается уголком рта и говорит:

— Шумно? Ну да, живой звук. А ты хотела, чтобы мы сидели в склепе с записями птичек? В шумном месте проще общаться. Тебе не нужно бояться, что соседи услышат наши секреты.

Он переводит её негатив в игру. Он берет хаос и говорит: «Хаос — это мой материал, я из него леплю игрушку». Он не паникует, потому что его якорь держит его в состоянии *наблюдателя*, а не *участника драмы*.

Глава 2. Управление вниманием

«Воронка фокуса»

Как забрать внимание женщины у ее подруг, телефона и собственных мыслей

В современном мире дефицит всего один — дефицит внимания. Все вокруг, от телефона до ярких вывесок, борется за миллисекунды вашего сознания. Женщина на свидании может смотреть на вас, но в ее голове все равно крутится список покупок, рабочий чат и воспоминание о вчерашней ссоре с мамой.

Задача доминирующего мужчины — *выдернуть* её из этого внутреннего монолога и заставить её видеть только вас. Это не гипноз, это архитектура внимания.

Первый уровень: «Здесь и сейчас»

Самый простой способ завладеть вниманием — разорвать поток её мыслей *неожиданным фактом о ней*. Не о погоде, не о напитках, а о ней самой.

Например, вы видите, что она слегка потирает запястье или держит руки на коленях. Вы говорите:

— Слушай, я сейчас замечу одну вещь. Ты, когда нервничаешь, всегда держишь руки вот так? Или это только с незнакомцами?

Она вздрогнет. Она начнет думать о своих руках. Она пе-

рестанет думать о списке покупок. Она войдет в *вашу* реальность, потому что вы заставили её посмотреть на себя со стороны вашими глазами.

Воронка фокуса: Техника сужения

Представьте, что внимание женщины — это широкий луч прожектора, который освещает весь зал. Ваша задача — превратить этот луч в узкий лазерный указатель, направленный строго на вас.

Делается это через **градацию вопросов**:

Широкий вопрос (общий): «Какой был день?».

Узкий вопрос (конкретика): «А что именно тебя разозлило на том совещании?».

Сверх-узкий вопрос (эмоция): «Ты когда злишься, у тебя обычно краснеют уши или ты просто замолкаешь?».

С каждым вопросом вы спускаетесь всё глубже в её внутренний мир. Она начинает не просто отвечать, а *исследовать себя*. А вы становитесь тем проводником, который ведет этот процесс. Её подруги, телефон, шум улицы — всё отпадает, как шелуха. Она здесь, с вами, в этой воронке.

Приемы захвата раппорта

1. Синхронизация дыхания

Это старый прием спецслужб, но он работает безотказно. Когда вы садитесь за столик, начните дышать в одном ритме с женщиной. Не копируйте рабски (это заметно), а поймите её ритм. Если она делает вдох — вы делаете вдох. Если она выдыхает — вы выдыхаете. Через 2–3 минуты ваша ней-

робиология синхронизируется. Она почувствует с вами *комфорт*, не понимая почему.

2. Отзеркаливание позы (но не слишком)

Если она сидит, откинувшись на спинку стула, вы тоже откидываетесь. Если она держит руки на столе, вы кладете свои руки на стол (но не касаетесь её). Это посылает бессознательный сигнал: «Мы с тобой одной крови».

3. Вербальный раппорт через «слова-ключи»

Каждый человек мыслит своими категориями. Кто-то думает визуально («Я *вижу* эту идею», «Это *выглядит* заманчиво»). Кто-то аудиально («Это *звучит* убедительно», «Я *слышу* тебя»). Кто-то кинестетически («Я *чувствую* напряжение», «Мне *тяжело* принять решение»).

Слушайте её речь. Как только вы поймали её ведущий канал восприятия — используйте те же слова. Если она говорит: «Я *вижу* эту проблему», ответьте: «Да, я тоже *вижу* это именно так». Мгновенный раппорт, доверие.

Паузы как главное оружие

Снижение тембра голоса и искусство молчания

В мире, где все орут, шепот — это державная роскошь. Люди, которые боятся, говорят быстро, высоким голосом, проглатывая окончания. Люди, которые *владеют положением*, говорят медленно, с паузами, на нижних нотах.

Почему пауза так эффективна?

Потому что в паузе женщина *додумывает* за вас. Она

вкладывает в неё свой страх и свое любопытство. Она начинает спрашивать себя: «А что он сейчас скажет? Почему он молчит? Он меня оценивает?». Она *начинает вами интересоваться*.

Пауза показывает, что вы не боитесь пустоты. Вы не боитесь повисшей тишины. Вы не спешите заполнить каждую секунду словами, потому что для вас важен не *шум*, а *смысл*.

Техника «Три удара сердца»:

Прежде чем ответить на вопрос женщины, выдержите паузу в три удара вашего сердца. Не больше, иначе это станет неестественным, и не меньше, иначе вы просто говорите в потоке.

Она спрашивает: «Кем ты работаешь?».

Удар сердца — раз.

Удар сердца — два.

Удар сердца — три.

Вы смотрите ей прямо в глаза и медленно, с улыбкой, говорите: «Я создаю смыслы» (или «Я управляю хаосом», или «Я провожу людей по границе между скукой и приключением»).

В эти три секунды она *проваливается* в вашу паузу. Она уже купилась. Она ждет вашего слова, как манны небесной. Вы — хозяин темпа.

Снижение тембра

Ваш голос — самый дешевый и самый мощный инструмент влияния. Тембр, который звучит у вас в груди, а не в носу, ассоциируется с силой. Это голос диктора, это голос проповедника, это голос отца.

Сделайте упражнение. Положите руку на грудь и скажите что-нибудь обычным голосом. Чувствуете вибрацию? А теперь нарочито низко скажите «Мммм». Почувствуйте, как вибрирует грудная клетка. Вот это и есть ваша «рабочая частота».

Когда вы используете низкий грудной голос в диалоге с женщиной, её организм выделяет окситоцин — гормон доверия и привязанности. Она становится *расслабленной* и *открытой*. Она сама не понимает, почему ей так спокойно с вами. А вы знаете.

Глава 3. Принцип «Дефицита»

Почему доступность убивает желание

Парадокс «Дешевого яблока»

Представьте, что на рынке два лотка с яблоками. На одном яблоки в огромной куче, подпись «Бери сколько хочешь, 10 рублей кило». На втором — яблоки красиво уложены, их всего десять штук, и продавец говорит: «Это особый сорт, выращенный в альпийских лугах, всего пять килограммов в день».

Какие яблоки быстрее разберут? Правильно, вторые. Даже если они кислее.

Человеческая психика устроена так, что мы *сильнее* хотим то, что трудно достать. То, что уже есть у нас в руках в избытке, мы обесцениваем. Это касается денег, работы, еды и, конечно, мужского внимания.

Если вы каждый день пишете женщине «Доброе утро!», присылаете мемы, предлагаете встретиться и готовы перенести встречу из-за её насморка — вы становитесь той самой кучей яблок по 10 рублей. Вы есть, вас много, вы всегда под рукой. Где тут интрига? Где тут вызов?

Доступность = предсказуемость. Предсказуемость = скука. Скука — главный убийца желания. Ни одна женщина на свете не хочет скучного, предсказуемого мужчину, который будет маячить у неё под окном.

Искусство дозированного присутствия

Правило «Восьмидесяти процентов»

Есть негласное правило успешного общения: **вы должны давать женщине 80% того, что она хочет, и оставлять 20% недосказанности.**

Если она хочет внимания — дайте ей *качественное* внимание, но в малых дозах. Встретились, пообщались час на полном контакте, без телефонов, без отвлечений, и — ушли. Не сидите до закрытия заведения, пока не выпьют весь кофе. Уходите первым, оставляя её немного «голодной».

Когда вы уходите первым, она ловит себя на мысли: «Ого, а ведь он не прыгает вокруг меня, как дрессированная собачка. У него есть своя жизнь. Какая? А чем он вообще занимается? А почему он так спокойно ушел?».

Эти вопросы — лучшее, что может случиться с вашими отношениями на раннем этапе. Она начинает *думать* о вас. Она начинает *догонять*.

Техника «Обрыв на пике»

В общении тоже есть свой «пик». Это момент, когда эмоциональная волна достигает максимума — вы оба смеетесь над общей шуткой, вы поймали общий ритм, искра пробежала.

В этот момент *нужно уходить*. Оборвать контакт. Сказать: «Мне пора, но было офигенно. Ты очень забавная. Продолжим завтра».

Это противоречит всякой логике «хорошего парня». Он бы сидел, как на иголках, боясь упустить момент. А вы уходите. И она запоминает не то, как вы сидели и скучали два часа, а тот *всплеск эмоций* за пять минут до вашего ухода.

Дефицит информации

Не выкладывайте себя целиком на первом свидании. Не рассказывайте всю биографию от садика до повышения. Оставляйте белые пятна. Когда она спрашивает: «А где ты учился?», вы не говорите: «Я закончил МГУ, факультет журналистики, потом работал...». Вы говорите:

— Я учился там, где из человека делают человека. Но это долгая история. Я расскажу тебе, когда мы будем пить вино, а не этот безвкусный американо.

Вы создаете *обещание будущей близости*. Вы даете ей повод согласиться на следующую встречу. И она будет ждать эту историю, как подарок.

Как быть самым интересным человеком в комнате, говоря меньше всех

Сила загадки

Большинство мужчин, оказавшись в компании, начинают соревноваться в остроумии. Они тараторят, перебивают друг друга, травят байки, стараясь перекрыть шум. Это создает *белый шум*. Белый шум не запоминается.

Тот, кто говорит меньше, но *весомее*, тот запоминается.

Когда женщина слышит ваше слово после длительной паузы, оно автоматически воспринимается как более значимое. Ваш голос выделяется из толпы, как контрабас среди скрипок.

Упражнение «Слово в день»

Попробуйте на следующей вечеринке поставить себе задачу: говорить ровно в два раза меньше, чем вы привыкли. Зато каждое ваше слово должно быть:

Искренним (не шутка ради шутки).

Личным (касается вас или её).

Неожиданным (разрывающим шаблон).

Например, кто-то обсуждает политику. Все спорят, кипятятся. Вы молчите. Потом медленно говорите:

— А я вот смотрю на них и думаю: они так яростно спорят о том, что не могут изменить, и при этом молчат о том, что могут изменить — о себе. Еда вкусная, кстати.

Компания замрет. Вы не вступили в спор, вы поднялись *над* спором. Вы показали свою философию. Вы показали, что вы *наблюдатель*, а не *участник толпы*.

Женщины любят наблюдателей. Они чувствуют, что наблюдатель — это тот, кто замечает её саму, а не только её платье.

Глава 4. Контроль ожиданий

Как не дать женщине составить о вас ложное впечатление

Айсберг и верхушка

В социальной психологии есть теория айсберга. 10% вашей личности видно сразу (одежда, внешность, первая фраза). Остальные 90% скрыты под водой. Но женщина, как хороший капитан, пытается угадать весь айсберг по его верхушке. И если верхушка дрожит и неуклюже шаркает ножкой, она думает: «Под водой наверняка такой же хаос».

Ваша задача — управлять не только верхушкой, но и её *ожиданиями* о том, что под водой. Вы не должны позволить ей навесить на вас ярлык «дружелюбный лох», «маменькин сынок» или «вечный студент».

Принцип «Брошенный вызов»

Самый эффективный способ сломать её ложное впечатление — это дать ей *вызов* с первой фразы. Не комплимент, а вызов.

Комплимент: «У вас красивое платье».

Вызов: «Слушай, а ты знаешь, что цвет твоего платья подходит тебе только на 70%? Оно выигрышно подчеркивает глаза, но убивает цвет лица. Снимай его».

Она округлит глаза. У неё появится эмоция — возмущение.

ние, удивление. Она начнет оправдывать свой выбор платья. И в этот момент вы вошли в диалог не как «подлипала», а как *эксперт*, который смеет оценивать.

Тест на прочность

Вызов — это проверка её границ и одновременно ваших. Вы показываете, что вы не боитесь конфликта. Вы не боитесь сказать непопулярную вещь.

Пример с салфетками из введения — это тоже вызов: «Ты сейчас лопнешь от злости». Он назвал её эмоцию, которую она скрывала. Он не «поддержал» её в этой злости, а *признал* её как факт. Это смелый шаг.

Когда вы бросаете вызов, вы сразу ставите себя на один уровень с ней, а не на уровень «ниже». Вы говорите: «Я не боюсь твоей реакции. Я говорю правду. И мне интересно, как ты с этой правдой справишься».

Как не стать «сладким сиропом»

Помните: если вы будете только «за», только «да», только «угу», — ваши ожидания для неё будут скучными. Она будет знать, что вы ляжете под любое её настроение. Это убивает уважение.

Учитесь говорить «нет» её маленьким капризам, но в мягкой форме.

— Я хочу в итальянский ресторан!

— Итальянский — это скучно, там все пахнет тестом. Мы идем в грузинский, там хинкали и вино, и там душевнее. Ты

будешь меня благодарить через час.

Согласитесь, это звучит гораздо привлекательнее, чем: «Ой, хорошо, давай, я тоже люблю итальянскую кухню. А ты что будешь заказывать?».

Контроль ожиданий — это умение не соглашаться со всем подряд. Это умение держать свой курс, даже если он идет чуть-чуть против течения.

Управление первым впечатлением

30 секунд, которые решают всё

Нейробиологи говорят, что первое впечатление формируется за 30 секунд. За это время ваша одежда, ваша поза, ваш взгляд, ваш голос — всё это упаковывается в единый образ, который она запоминает как «аромат».

Чтобы управлять этим процессом, у вас есть *ритуал входа*.

Входя в помещение, не смотрите по сторонам как «потерявшийся щенок». Остановитесь на секунду, осмотрите зал *сверху вниз* (взгляд взрослого). Выбирайте себе место, а не ищите, где бы «приткнуться».

Снимайте верхнюю одежду медленно, как будто это часть ритуала.

Идите к столу (или к ней) не по прямой, а чуть по диагонали — это выглядит более естественно и уверенно.

Садитесь **НАПРОТИВ** неё, а не рядом (рядом — поза подруги, напротив — поза собеседника-оппонента).

Игра в «Угадайку»

Когда вы садитесь, сразу включите её мозг в игру. Скажите:

— У меня есть суперспособность. Я могу за 10 секунд сказать, чем ты занимаешься, даже если ты мне ничего не скажешь. Давай попробуем?

Она улыбнется. Она включится в игру. Вы делаете паузу, медленно сканируете её (не грубо, а заинтересованно), и говорите:

— Ты связана с людьми. Ты либо продаешь что-то, либо учишь, либо лечишь. У тебя глаза усталые, но улыбка живая. Ты устаешь от болтовни. Я прав?

Это работает как отмычка. Она либо подтвердит, либо засмеется и скажет: «Нет, я бухгалтер!». Но она уже *в игре*. Она уже *впечатлена*. Вы не спросили: «Кем ты работаешь?» (скучно), вы *угадали* (интересно).

Ошибки, которые убивают впечатление

Слишком быстрая речь — признак нервозности. Режьте темп в два раза.

Частое прикосновение к лицу — признак лжи или неуверенности.

Отведение взгляда в сторону при вопросах — признак того, что вы что-то скрываете. Тренируйте взгляд «расслабленного хищника» — смотрите прямо, но не сверлите.

Смотрите на точку между её глаз (это снимает дискомфорт с обеих сторон).

«Умные» слова через слово — звучит как попытка компенсировать неуверенность. Говорите проще. Чем проще, тем умнее вы выглядите.

Резюме к Части I

Мы построили фундамент. Вы теперь знаете, что:

Ваше тело не врет. Если внутри хаос, наружу пойдет хаос. Учитесь конгруэнтности через заземление и якоря.

Внимание — это ресурс. Вы должны *забрать* его у её телефона, подруг и тревожных мыслей, используя воронку вопросов, паузы и низкий голос.

Доступность убивает желание. Станьте дефицитным товаром — не пропадайте, но и не вешайтесь на шею.

Не давайте ей оценить вас по дешевым шаблонам. Бросайте вызов с первой минуты, ломайте её ожидания и показывайте, что у вас есть свой мир, куда она может зайти только по вашему приглашению.

Теперь, когда грунт укреплен, мы перейдем к следующему, еще более захватывающему этапу: **инструментам прямого влияния**

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.