

ПСИХОТРОНИКА **ЛЮБВИ** УПРАВЛЕНИЕ ЧУВСТВАМИ



ГРИГОРИЙ ТАНИЧ

18+

Григорий Танич

Психотроника любви.

Управление чувствами

<https://litres.ru/74309667>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы когда-нибудь замечали, как одни мужчины притягивают взгляды без лишних слов, а другие остаются невидимыми, даже обладая идеальной внешностью? Секрет не в деньгах и не в удаче. Секрет — в скрытых командах, которые ваше подсознание посылает окружающим.

Эта книга — практическое руководство по психологии влияния, соблазнения и социального доминирования. Вы узнаете, как работает мозг в момент знакомства, как создавать невидимые якоря, внедрять мысли через язык и управлять вниманием через прикосновения и пространство. Никакой магии — только нейробиология, психология общения и прикладное НЛП, проверенные на практике.

Автор разбирает десятки техник: от «сломанного шаблона» и «эффекта трёх секунд» до «лестницы прикосновений» и «искусства пост-игры». Вы научитесь калибровать состояние собеседника, отражать провокации, превращать отказы в преимущества и выходить победителем из любых ситуаций.

Готовы взять управление своей жизнью в свои руки? Тогда эта книга для вас.

Содержание

Вступление. Тень, которую вы не замечали	5
Глава 1. Архитектура бессознательного	8
Глава 2. Эффект трёх секунд. Разрушение шаблона	18
Глава 3. Калибровка. Инструмент скальпеля	30
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Григорий Танич

Психотроника любви.

Управление чувствами

Вступление. Тень, которую вы не замечали

Почему одни люди притягивают взгляды, а другие остаются невидимками?

Вступление начинается с разбора типичной сцены в любом многолюдном месте. Есть два человека. Один — с идеальной внешностью, дорогой одеждой, но на него смотрят равнодушно. Второй — обычный, невысокий, может быть, с лёгкой небритостью, но едва он появляется, женские взгляды приклеиваются к нему, а воздух вокруг будто бы искрит. В чём магия? Мы снимаем розовые очки и признаёмся читателю: *дело не в кошельке и не в костях лица*. Дело в «эффекте присутствия». Это когда ваше бессознательное посылает сигналы сильнее, чем вы говорите слова. Мы разбираем эксперименты с «невидимой гориллой» и показываем, что наше сознание видит только 5% реальности, а остальные 95% управляются теми самыми скрытыми паттернами, которые

мы будем тренировать.

Миф о «внешности»: развенчание главного стереотипа

Эта часть бьёт по больному. Мы честно признаём: внешность — это лишь «пропускной билет», который работает первые три секунды. А дальше включается химия голоса, запаха феромонов и, что важнее, *ваша оценка самого себя*, транслируемая в микродвижениях плеч и век. Приводится реальный пример из практики: мужчина с внешностью «гадкого утёнка», который благодаря отработке «расслабленного корпуса» и «ленивого взгляда» начал собирать номера телефонов чаще, чем его модельный друг. Мы даём формулу: привлекательность — это частота совпадений ожиданий. Когда вы угадываете желание женщины до того, как она его осознала, вы становитесь для неё «красивым». Внешность остаётся в прошлом, остаётся только подача.

Что такое «скрытая команда» и как она обходит сознательное сопротивление

Введение в нейролингвистическое программирование без заумных терминов. Скрытая команда — это фраза, жест или пауза, которая встраивается прямо в подсознание, минуя фильтр критики. Объяснение на примере: если вы говорите: «Не думайте о розовом слоне», вы только что заставили думать о нём. Так и здесь. Мы рассказываем о технике «вложенных циклов», когда внутри обычного рассказа о погоде спрятано указание к действию. Сознание слушает про пого-

ду, а подсознание уже выполняет команду на расслабление или доверие. Это не магия, это нейробиология: наш левый речевой центр медленный, а правое полушарие понимает образы за доли секунды.

Правила безопасности. Грань между влиянием и насилием (Этический кодекс)

Самая важная часть вступления. Мы проводим красную линию: эта книга не про то, как «сломать» человека, а про то, как *разрешить* ему быть с вами. Психологическое насилие начинается там, где вы игнорируете слово «нет». Поэтому мы вводим правило трёх «да»: если вы не получили трёх подтверждений на трёх уровнях (слова, тело, контекст), вы отступаете. Эта книга для джентльменов, которые хотят управлять бурей эмоций, а не создавать землетрясения. Мы обещаем, что все техники работают только до тех пор, пока объект чувствует себя в безопасности и получает удовольствие от игры.

Глава 1. Архитектура бессознательного

Добро пожаловать в самое сердце машины. Прежде чем мы начнём отдавать команды, мы должны понять, кому мы их отдаём. Большинство мужчин живут в иллюзии, что общаются с «личностью» женщины — с её образованиями, логикой, жизненным опытом. Это заблуждение, которое стоит вам тысяч отвергнутых взглядов. Правда в том, что вы общаетесь с её **древним мозгом**. Той частью черепной коробки, которая отвечает за выживание, охоту и размножение. Логика здесь — лишь тонкая позолота, которая трескается при первом же дуновении страсти. Если вы научитесь говорить на языке этого древнего мозга, вы перестанете конкурировать с другими мужчинами за «красивые слова» — вы начнёте конкурировать за глубинные инстинкты, и здесь у вас не будет равных.

Как работает мозг в момент знакомства. Лимбическая система и «бей-беги-замри»

Представьте себе айсберг. Над водой — маленькая ледяная глыба. Это ваш интеллект, ваше умение цитировать классиков и рассуждать о политике. Под водой — гигантская, тёмная, ледяная гора. Это лимбическая система и реп-

тильный комплекс. Когда вы подходите к женщине, её интеллект (неокортекс) вообще не участвует в принятии решения в первые три секунды. Пока её сознание пытается сформулировать вежливое «Здравствуйте», её лимбическая система уже классифицирует вас по трём категориям: **«Свой»**, **«Чужой»** или **«Добыча/Охотник»**.

Давайте разберём это на скучном, но жизненном примере. Вы заходите в лифт. Там стоит незнакомая девушка. Если вы смотрите в пол, сутулите плечи, дышите часто и поверхностно — её древний мозг считывает сигнал: «Опасности нет, но это слабак, он не защитит потомство, проходим мимо». Если вы входите, широко расставляете ноги, опираетесь на стенку и с лёгкой улыбкой смотрите прямо в зеркало лифта, но не на неё — её мозг получает импульс: «Альфа. Пространство захвачено. Я в его зоне. Интересно». Всё это происходит без единого сказанного слова.

Особый интерес для нас представляет реакция **«Замри»**. Это самая хитрая реакция. Когда мозг сталкивается с чем-то необычным или слишком ярким, он не бьёт и не бежит — он застывает, чтобы оценить. Именно в этот момент вы можете ввести «скрытую команду». Если вы ломаете шаблон (о чём мы говорили во вступлении), вы вводите мозг женщины в состояние лёгкого ступора. В этом ступоре её критическое мышление (тот самый неокортекс) отключается на долю секунды, потому что он не может найти быстрого решения. И эта доля секунды — ваше окно возможности. Именно тогда

вы закладываете тот самый первый яркий образ, который она запомнит надолго.

Помните: вы не соревнуетесь с другими парнями в остроумии. Вы соревнуетесь с её внутренним «Сканером безопасности». Если вы прошли сканер, всё, что вы скажете потом, будет воспринято с авансом доверия. Если вы провалили сканер — вы можете цитировать Пушкина, она будет смотреть сквозь вас в поисках выхода.

Якоря и триггеры: как запах, голос и жест запускают реакцию «нравится»

Теперь мы подходим к магии, которая называется «якорение». Многие боятся этого слова как огня, думая, что это гипноз. Нет, это физиология, которую мы с вами будем использовать каждый день. Якорь — это любой раздражитель, который закреплён за определённым эмоциональным состоянием. Вы знаете, как работает якорь, на примере вашей любимой песни. Стоит услышать первые аккорды старой композиции, как на вас накатывает волна ностальгии или, наоборот, грусти. Вы не выбираете эту эмоцию — она возникает автоматически. Вот так же автоматически мы будем заставлять возникать у женщины желание видеть вас.

Возьмём **запах**. Обонятельный нерв находится в прямом контакте с лимбической системой, минуя таламус (центр распределения информации). Это прямой провод. Поэтому запах — самый мощный якорь. Мы даём вам технику «Пар-

фюмерный шлейф»: вы выбираете один, строго один аромат на всё время общения с объектом. Вы не меняете его, даже если он вам надоел. Вы наносите его за час до встречи, чтобы он «раскрылся» и стал родным. Далее, во время свидания, когда женщина смеётся, когда она на пике эмоционального подъёма (особенно во время тактильного контакта), вы как бы невзначай подносите руку к лицу или шее, обновляя аромат у неё под носом. Ваша задача — связать этот запах с чувством радости и защищённости. Через три таких встречи у неё возникнет условный рефлекс: даже в ваше отсутствие, уловив в толпе похожий запах, она обернётся, а сердце её забьётся быстрее. Вы станете для неё тем самым «ароматом счастья».

Теперь **голос**. Это второй по силе якорь. Голос — это вибрация. Женщины чувствительны к низким частотам, потому что в древности низкий голос означал крупного самца. Но мы работаем не с высотой тона (тут у кого как), а с *мелодикой* и *темпом*. Вы создаёте якорь на интонацию. Например, вы начинаете каждое важное, тёплое предложение с лёгкого, чуть слышного вздоха (вдох ртом). Через некоторое время один только этот вздох перед началом речи будет вызывать у неё мурашки — она будет ждать комплимента, потому что мозг запомнил: «Вдох = приятное».

И **жест**. Самый простой и визуальный якорь. Это может быть потирание большого пальца об указательный, когда вы говорите о чём-то приятном. Или специфический наклон го-

ловы влево. Главное правило — **уникальность**. Жест не должен быть бытовым (чесать нос не подойдёт). Выберите жест, который вы используете только в моменты вашего максимального комфорта и доминирования. И используйте его каждый раз, когда вы говорите комплимент или переходите на «интимный шёпот». Женщина запомнит этот жест. И однажды, даже если вы просто так сделаете этот жест в толпе, она почувствует тепло к вам, даже не поняв, почему.

Приводим реальную историю из жизни: один наш ученик, страдающий от застенчивости, создал якорь на свой голос. Он записал на диктофон фразу «Ты удивительная» в тот момент, когда был по-настоящему счастлив (ему сделали предложение о работе). Он слушал эту запись каждый день месяц. Затем на свидании он произнёс эту же фразу интонационно точно. Девушка расплакалась — она не знала, что это просто якорь, она думала, что это «судьба», потому что подсознание узнало интонацию счастья. Магия работает, даже когда вы знаете, в чём её секрет.

Понятие «Социального доказательства» и его роль в первом впечатлении

Это понятие вывел великий психолог Роберт Чалдини, но мы, соблазнитель, используем его в полевых условиях каждый день. Социальное доказательство звучит страшно, но означает простую истину: **«Если другим это нравится, значит, это хорошо»**. Это закон стада. Когда мы не зна-

ем, как поступить, мы смотрим на других. Именно поэтому в ресторанах стоят очереди — люди думают, что раз стоят в очереди, значит, еда там божественная.

Как это работает в соблазнении? Представьте ситуацию. Вы в баре. Вы подходите к девушке, но она держит оборону, потому что вы для неё «чужой». Теперь представьте другой сценарий. Вы заходите в бар, общаетесь с барменом, который улыбается вам как старому другу (вы дали ему чаевые заранее). Затем вы подходите к столику, где сидят две девушки, и одна из них при вашем появлении радостно встаёт и обнимает вас (это ваша подруга, вы попросили её помочь). В глазах вашей «цели» вы уже не просто парень, вы — **«рекомендованный товар»**. Её подсознание видит: бармен ему рад, другая девушка его обнимает, значит, он безопасен и интересен. Готовность к общению возрастает в разы.

Но у нас не всегда есть подручные актёры. Как использовать социальное доказательство в одиночку? Очень просто. Вам не нужно, чтобы с вами общались. Вам нужно, чтобы на вас *смотрели*. Если вы стоите в центре зала с расслабленной спиной и смотрите на сцену, а не в телефон, вы выделяетесь. Но если вы стоите так же, но при этом смеётесь над своей собственной шуткой или бурно реагируете на музыку — вы становитесь «эпицентром веселья». Женщины смотрят на того, кому хорошо одному. Им интересно: «Почему ему так круто без нас?». Это и есть социальное доказательство — вы демонстрируете высокий статус тем, что вам не

нужна их оценка для счастья.

Более тонкий уровень: **«Свидетельство через связь»**. Вы подходите не к ней, а к её подруге. Да, это звучит нелогично, но это гениально. Вы начинаете разговор с подругой: «Привет, у тебя очень стильная сумка, где брала?». Пока вы говорите с подругой, ваша «цель» видит, что подруга улыбается, что вы расслаблены, что вы общительны. Вы прошли проверку подругой. И только через три минуты вы поворачиваетесь к цели и говорите: «А ты умеешь выбирать друзей, твоя подруга просто огонь. Как тебе такое удаётся?». Вы сделали комплимент цели через комплимент её подруге. Это двойное социальное доказательство. Вы не просто «подкатили», вы «прошли собеседование» у её окружения.

И помните: в мире соблазнения женщины смотрят не на того, кто на них смотрит, а на того, на кого смотрят *другие женщины*. Это закон джунглей. Если вы сможете создать хотя бы одну «свидетеля» (не важно, мать, сестра или просто коллега), которая при вас будет смеяться и касаться вашей руки, ваша «цель» увидит это краем глаза и немедленно захочет получить то же самое. Мы называем это **«Эффект дефицита»**: если ты нравишься другим, значит, ты ценен, я должна успеть заполучить тебя первой.

Упражнение: Сканирование комнаты — учимся читать невербальные сигналы готовности

Теория теорией, но соблазнение — это практика, игра,

спорт. Если вы не будете тренировать свой взгляд, вы так и останетесь теоретиком за барной стойкой. Поэтому мы даём вам первое домашнее задание. Название ему — **«Тихое сканирование»**.

Задание первое: **«Останови кадр»**. В любой компании, в любой очереди или в метро выберите человека. Любого. И зафиксируйте его позу на три секунды. Ваша задача — определить, *куда направлен его нос*. Звучит глупо? Вовсе нет. В психологии есть понятие «ось плеч-нос» — человек бессознательно направляет нос и грудь туда, куда ему хочется. Если на вечеринке девушка сидит, но её нос и плечи развёрнуты в сторону выхода — она хочет уйти, она не в контакте. Если её нос направлен в центр стола, а корпус открыт — она готова взаимодействовать. Тренируйте это ежедневно. Станьте тем парнем, который видит то, чего не видят другие.

Задание второе: **«Ладони к небу»**. Это приём, который мы подсмотрели у спецслужб. Когда человек открыт, его ладони видны (даже если они лежат на столе, вы видите внутреннюю поверхность). Когда человек закрыт, он прячет ладони (в карманы, под стол, сжимает кулаки). Вам нужно, глядя на группу людей, мысленно отметить: *сколько открытых ладоней?* Если у девушки, к которой вы собрались подойти, руки под столом или скрещены на груди — не подходите. Сначала смените своё местоположение, подойдите к другому концу стола, и через пять минут она, возможно, сменит позу. Если она поправляет волосы и держит бокал двумя руками

(показывая запястья) — это приглашение.

Задание третье, самое весёлое: **«Игра в зеркало»**. Найдите в кафе двух девушек, которые о чём-то оживлённо беседуют. Сядьте на расстоянии, но так, чтобы вас было видно. Начинайте медленно менять свою позу: скрестите ноги, потом поменяйте ногу, потом облокотитесь на правый локоть. Если одна из девушек (или обе) в течение минуты скопировали вашу позу — *они вас заметили и вы им интересны*. Если они игнорируют ваши изменения и остаются в своей позе — вы для них мебель. Это не магия, это нейромимикрия — подсознательное подражание тому, кто нам симпатичен.

Наконец, четвертое, кульминационное упражнение: **«Вход в контакт»**. Когда вы вошли в шумное помещение, не смотрите по сторонам бегающими глазами. Это выдает жертву. Встаньте у входа и медленно, лениво, как король, обведите взглядом помещение слева направо, задерживая взгляд на каждом углу на секунду. Ваша задача — найти *самую скучающую женщину*. Ту, которая смотрит в одну точку. Ту, которая уже пьёт третий коктейль без интереса. Почему она? Потому что остальные уже вовлечены в разговоры, их сложно «выдернуть». А скучающая женщина жаждет развлечения. Вы подходите к ней со своим «сломанным шаблоном» — и вуаля. Вы потренировали сканирование и получили результат.

Итог первой главы: ваш мозг должен переключиться из режима «Наблюдатель» в режим «Сканер». Вы больше не

смотрите *на* женщин, вы смотрите *сквозь* них — видите их позы, дыхание, положение рук. Перестаньте оценивать одежду, начните оценивать *готовность*. Тренируйте это в автобусе, в метро, на работе. Через две недели вы будете замечать, как девушки сами поворачиваются к вам, потому что ваш взгляд стал твёрдым, изучающим и спокойным. Это и есть первый шаг к вашему доминированию — вы знаете их тайны раньше, чем они сами.

Продолжайте отработку, и переходите ко второй главе с уже сформированным навыком — ваш взгляд теперь весомее любого слова.

Глава 2. Эффект трёх секунд. Разрушение шаблона

Представьте себе охотника, который выследил добычу. Он целится, он держит ружьё, он просчитал траекторию. Но он медлит. Он думает: «А вдруг промахнусь? А может, это не та добыча? А может, лучше подойти поближе?». Пока он размышляет, добыча уходит в лес, и он остаётся ни с чем. В мире знакомств это происходит каждую секунду. Тысячи мужчин видят прекрасных женщин, делают глубокий вдох, говорят себе: «Я подойду через минуту», и проходят мимо. Они убивают свой интерес ещё до того, как открыли рот. Они убивают его той самой опасной паузой, которая для женщины выглядит как неуверенность, нерешительность и, что хуже всего, как *отсутствие мужского стержня*.

В этой главе мы превратим вас из «наблюдателя, который может» в «исполнителя, который делает». Мы дадим вам инструменты для мгновенного прорыва через социальные барьеры. Мы научим вас разрушать чужие шаблоны и создавать свои собственные правила игры. И поверьте, это самое увлекательное путешествие, которое вы можете совершить, оставаясь на месте. Потому что настоящая магия начинается там, где заканчиваются колебания.

Почему долгие паузы убивают интерес

Давайте проведём маленький мысленный эксперимент. Вы в торговом центре. Вы видите девушку, которая разглядывает туфли. Она прекрасна. Вы останавливаетесь на секунду, затем отводите взгляд, делаете вид, что разглядываете галстуки, затем снова смотрите на неё. Через две минуты она чувствует ваш взгляд, оборачивается, и вы смущённо улыбаетесь. Она отворачивается и уходит. *Провал.* Почему? Потому что за эти две минуты она успела многое. Она успела вас оценить, и оценка была не в вашу пользу.

Психологи называют это «**Эффектом длительного взгляда**». Он работает против вас. Когда вы смотрите на человека слишком долго, не предпринимая действий, его подсознание начинает воспринимать вас как угрозу. В древности тот, кто следил за кем-то из засады, не приближаясь, был либо хищником, либо трусом. Женский мозг, отточенный тысячами эволюции, выбирает второе. Трус не может защитить потомство. И хотя цивилизация изменила мир, программа осталась прежней. Поэтому любая пауза дольше трёх секунд после установления зрительного контакта превращает вашу харизму в пыль.

Но есть и другая, более тонкая сторона этого феномена. *Интерес — это скоропортящийся продукт.* Когда вы замечаете девушку, в вашем мозге выбрасывается дофамин. Это предвкушение. Предвкушение — это наркотик. Но как любой наркотик, он имеет свойство выветриваться. Если вы не

переведёте предвкушение в действие в течение десяти секунд, уровень дофамина падает, и на его место приходит тревога. Тревога заставляет вас искать оправдания: «Она, наверное, замужем», «Она слишком красива для меня», «У неё плохое настроение». Вы начинаете проигрывать битву в своей голове, и этот внутренний проигрыш отражается на вашем лице, осанке, взгляде. К тому моменту, как вы решаетесь подойти, вы уже не тот уверенный человек, который увидел её минуту назад. Вы — тень самого себя. Она это считывает моментально.

Как это работает на практике? Приведём пример из жизни, который мы наблюдали сотни раз. Один парень на вечеринке увидел девушку, которая стояла у стены. Он смотрел на неё пять минут, делая вид, что пьёт сок. Она несколько раз ловила его взгляд. Когда он наконец подошёл, она сказала: «Ты так долго смотрел, я думала, ты меня преследуешь». В его голове это звучало как шутка, но на самом деле это был приговор. Она назвала его преследователем. Он проиграл. Контраст: другой парень, заметив эту же девушку, немедленно направился к ней и сказал: «Ты так стоишь, как будто ждёшь, что стена заговорит с тобой. Давай я буду вместо стены». Она рассмеялась. Он победил. Разница — три секунды против пяти минут.

Правило трёх секунд — это не магия, это дисциплина. Как только ваш взгляд встретился с её взглядом, или как только вы заметили её в толпе, у вас есть ровно три вдоха,

чтобы начать движение. Вы не думаете. Вы просто идёте. Ваше тело знает, что делать, если вы не даёте мозгу саботировать вас. Первые шаги можно сравнить с прыжком в холодную воду. Если вы будете стоять на краю бассейна и мерить глубину пальцем ноги, вы замёрзнете и уйдёте. Если вы прыгнете, холод будет только в первую секунду, а затем организм адаптируется и начнёт получать удовольствие. Так и здесь. Движение убивает страх. Первые пять шагов к ней — это ваш прыжок. Пока вы идёте, у вас нет времени на сомнения. Вы уже в игре.

И отдельно мы хотим разрушить миф о том, что нужно ждать «подходящего момента». Подходящий момент не наступает. *Его создают*. Если она разговаривает с подругой — это подходящий момент, чтобы вмешаться с шуткой. Если она смотрит в телефон — это подходящий момент, чтобы спросить дорогу. Если она идёт к выходу — это подходящий момент, чтобы догнать её у двери и сказать: «Постой, я тебя теряю». Жизнь не повторяется. Та девушка, которую вы не окликнули сегодня, завтра будет с другим парнем. И это не судьба — это ваш выбор промедления.

«Сломанный шаблон»: фразы, которые сбивают с толку и заставляют остановиться

Теперь, когда мы разобрались с главным врагом (промедлением), давайте вооружим вас главным оружием. Оружие называется **«разрушитель шаблона»**. Что такое шаблон в

общении? Это предсказуемая цепочка действий. Вы подходите, вы говорите «Привет», она говорит «Привет», вы спрашиваете: «Как дела?», она говорит: «Нормально». Это скучно. Это ритуал, который её мозг отыгрывает на автомате. Она отвечает вежливо, но её сознание уже покинуло разговор, потому что ей ничего не угрожает, но и ничего не интересно. Чтобы её *остановить*, нужно сломать этот автоматизм. Вы должны сказать то, что её мозг не может обработать стандартным алгоритмом. Это заставит её включить внимание.

Самый мощный приём — это **абсурдный комплимент**. Вы не говорите: «У тебя красивые глаза». Это шаблон, она слышала это сто раз. Вы говорите: «У тебя очень решительный взгляд. Я бы не хотел оказаться с тобой в суде, но в баре — самое то». Она не поймёт, комплимент это или угроза. Она засмеётся. Её мозг зависнет на секунду в поисках ответа. И эта секунда — ваш пропуск в диалог.

Или технику, которую мы называем «**Ложное знакомство**». Вы подходите с абсолютно серьёзным лицом и говорите: «Привет, извини, что отвлекаю. Мне кажется, мы с тобой учились в параллельных классах. Ты не из той школы, где директором был лысый дядька с усами?». Внимание! Это абсурд, вы знаете, что это абсурд. Но вы говорите это с таким лицом, как будто это вопрос жизни и смерти. Она начнёт вспоминать, она задумается, она начнёт с вами говорить о школе, даже если не знает никакого лысого дядьку. Задача выполнена — контакт установлен.

Есть ещё приём **«Катастрофа»**: «Скажи честно, у тебя такое лицо, как будто сейчас начнётся апокалипсис. Я правильно понимаю, или ты просто задумалась о чём-то очень важном?». Это сбивает серьёзность, показывает вашу наблюдательность и даёт ей возможность либо пошутить в ответ, либо пожаловаться на жизнь. В любом случае, она начинает раскрываться.

Но самое гениальное в «сломанном шаблоне» — это то, что он работает *даже если она вас не заметила*. Вы можете подойти к ней сбоку, когда она читает книгу или смотрит в стену. Вы не говорите: «Извините». Вы говорите: «Я смотрю на тебя уже пять минут, и я понял одну вещь. Ты точно знаешь, как выглядит счастье. Не подскажешь, где его искать?». Она поднимет глаза, удивлённая. Она даже не успеет испугаться, потому что фраза слишком необычная, чтобы быть угрозой. Она звучит как игра. А женщины обожают играть.

Почему это работает на биологическом уровне? Когда мозг сталкивается с нестандартной ситуацией, он выбрасывает дофамин. Это реакция на новизну. Новизна = интерес = желание изучить объект. Вы становитесь для неё «загадкой», а загадки хочется разгадать. Запомните: стандартные парни говорят стандартные вещи. Вы не хотите быть стандартным. Вы хотите быть тем, кого невозможно забыть. И первое предложение — это ваше главное оружие. Напишите его заранее. Повторите перед зеркалом. И произнесите с лёгкой, чуть ироничной улыбкой, как будто вы знаете тай-

ну, а она вот-вот её узнает.

Голос как оружие: тембр, ритм и «нисходящая интонация» командного тона

Представьте себе двух человек. Первый говорит высоким, срывающимся голосом, слова вылетают как дробь, каждое предложение заканчивается вопросительной интонацией. Второй говорит низким, ровным голосом, медленно и с расстановкой, каждое предложение звучит как утверждение, как приговор, как факт. Кого вы будете слушать с большим вниманием? Очевидно, второго. И дело не в том, что первый глупее. Дело в том, что *голос — это окно в вашу душу*, и если это окно скрипит и дребезжит, никто не захочет в него смотреть.

В женской психологии голос имеет огромное значение. Низкий голос ассоциируется с высоким тестостероном, а значит, с силой, уверенностью и способностью защитить. Но что делать, если природа наградила вас высоким голосом? Не отчаивайтесь. Голос — это мышца, и его можно тренировать, как бицепс. У нас есть техника, которую мы называем «**Диафрагмальное дыхание**». Большинство людей говорят «грудью» — поверхностно и зажато. Вы будете говорить «животом». Положите руку на живот, сделайте глубокий вдох так, чтобы рука поднялась, и на выдохе произнесите звук «М-м-м-м», стараясь, чтобы вибрация чувствовалась не в гортани, а в груди. Сделайте это десять раз. Ваш го-

лос станет глубже на полтона. Если практиковать это каждый день, через месяц ваш голос обретёт бархатистую «нижнюю ноту», которую женщины называют «голосом с хрипотцой», хотя на самом деле это просто резонанс.

Но тембр — это только полдела. Главное — **интонация**. Обратите внимание на то, как вы заканчиваете предложения. Если вы заканчиваете их наверх — «Привет, как дела-а?» — это звучит как вопрос, как неуверенность. Вы просите у неё разрешения, чтобы заговорить. Если вы заканчиваете их вниз — «Привет. Как дела» — это звучит как констатация факта. Это звук, который мы называем **«нисходящая команда»**. В древности вожди племён говорили именно так — ровно, с лёгким понижением тона в конце каждой смысловой фразы. Это действует на подсознание как приказ к ослаблению и доверию.

Теперь — **ритм**. Скорость вашей речи — это инструмент дирижёра. Если вы говорите слишком быстро, вы кажетесь нервным. Если слишком медленно — занудным. Золотая середина — это **«речь паузами»**. Вы произносите фразу, затем делаете паузу ровно на одну секунду. За эту секунду она успевает осмыслить сказанное, и её мозг начинает *ждать* ваше следующее слово. Ожидание — это тоже форма привязанности. Когда вы вводите паузу после важного слова, вы делаете это слово весомее. Например: «Ты знаешь... (пауза)... мне кажется, у тебя очень редкое качество». Она замирает в ожидании. Она хочет узнать, что это за качество.

Вы создали напряжение.

А теперь — **волшебный трюк**, который мы подсмотрели у гипнотерапевтов. Называется **«Скоростное присоединение»**. Вы начинаете говорить в том же темпе, что и она. Если она тараторит — вы ускоряетесь. Если она говорит медленно, задумчиво — вы замедляетесь. Это даёт ей ощущение, что вы «свой», что вы на одной волне. А затем, через минуту, вы резко начинаете говорить медленнее и тише. И если она *замедляется вместе с вами* — вы установили раппорт. Она подчинилась вашему ритму. Теперь она слушает вас не ушами, а душой. Это мощнейший инструмент, который превращает обычный разговор в интимную беседу, даже если вокруг шумит вокзал.

Пример из жизни: на одном из наших тренингов был парень с очень писклявым голосом. Он отчаивался, думал, что никогда не сможет нравиться девушкам. Мы дали ему упражнение на дыхание и «нисходящую интонацию». Через месяц он пришёл и сказал: «Я решил проверить на работе. Я стал говорить медленнее и ниже. Ко мне вдруг начали прислушиваться подчинённые, а одна девушка из отдела кадров сказала, что у меня голос «как у диктора». Он изменил голос — и изменил свою жизнь. Потому что голос — это не просто звук, это ваша вторая внешность.

Техника «Сдвиг контекста»: как перевести разговор из бытового в личное за 10 секунд

Вы подошли, вы сломали шаблон, ваш голос звучит как команда. Теперь у вас есть её внимание. Но внимание — это хрупкая вещь. Оно может улететь, если вы начнёте говорить о погоде или о пробках. Ваша задача — как можно быстрее увести разговор от поверхностного, «социального» уровня на уровень личный, эмоциональный. Это и есть **«Сдвиг контекста»**.

Представьте, что общение — это лестница. Первая ступенька — *Событие* (погода, место, обстановка). Вторая — *Мнение* (мне здесь нравится, это хороший бар). Третья — *Чувство* (я чувствую уют здесь, это напоминает мне о море). Четвёртая — *Личное* (в детстве я любил дождь, потому что...). Большинство людей застревают на первой ступеньке. Ваша задача — перепрыгнуть через вторую и выйти сразу на третью или четвёртую.

Как это сделать? Используйте **«переходный мостик»**. Допустим, она говорит: «Да, сегодня прохладно» (Событие). Вы не говорите: «Да, холодно» (Событие). Вы говорите: «Знаешь, я заметил, что когда холодно, люди становятся ближе друг к другу. Мне кажется, это какой-то древний инстинкт — искать тепло» (Чувство + Личное). Бац — и вы уже говорите о близости и инстинктах, а не о градусах по Цельсию.

Или она говорит: «Я люблю это кафе» (Мнение). Вы отвечаете: «А я вот смотрю на тебя и думаю, что такие места созданы для мечтателей. Ты мечтательница или прагма-

тик?» (Личное). Вы переводите стрелку с места на неё, на её личность. Она начинает задумываться, анализировать себя, а значит, она *вовлечена*.

Наш любимый приём — **«Запретное»**. Вы говорите ей: «Давай договоримся. Мы не будем говорить о погоде, о работе и о том, как мы сюда доехали. Это скучно. Лучше скажи мне, что ты любишь делать, когда на тебя никто не смотрит?». Этот вопрос — классический сдвиг контекста. Он сразу задаёт интимную, доверительную ноту. Он исключает шаблонные ответы. Она должна сказать что-то настоящее или хотя бы забавное. И даже если она пошутит — она уже раскрылась.

Ещё один магический приём: **«Переформулирование вопроса»**. Она спрашивает вас: «Кем ты работаешь?» (социальный шаблон). Вместо того чтобы сказать «Менеджером», вы отвечаете: «Это сложный вопрос. Официально я делаю отчёты, а на самом деле я каждый день решаю задачу, как сделать людей чуточку счастливее, даже если они об этом не просят. А ты, когда просыпаешься, знаешь, что будет самым крутым в твоём дне?». Вы не солгали о профессии, но вы перевели разговор в философское русло, а затем вернули вопрос к ней, сделав его личным.

Почему это работает? Потому что эмоции заразительны. Когда вы показываете свою эмоцию, она отвечает вам эмоцией. Когда вы остаётесь на уровне фактов, она остаётся на уровне вежливости. Женщина хочет говорить о чувствах,

о переживаниях, о жизни. Это её родная стихия. Если вы дадите ей эту стихию, она почувствует, что вы её понимаете, даже если вы ничего не знаете о её работе или семье.

Практическое задание на сегодня: на любой вопрос, который вам зададут (даже если это «Который час?»), попробуйте дать ответ, который не является прямым. Например: «Время — это странная штука, оно ускоряется, когда мы счастливы, и тянется, когда скучно. Как думаешь, у нас сейчас время побежит или поползёт?». Сделайте это пять раз за день. Вы увидите, как люди вокруг вас начнут улыбаться и открываться. Потому что вы перестали быть роботом, выдающим информацию, и стали человеком, создающим атмосферу.

И помните: сдвиг контекста — это не уход от ответа, это *углубление* контакта. Вы не уходите от темы, вы расширяете горизонт. Чем быстрее вы перейдёте на личный уровень, тем быстрее она перестанет видеть в вас незнакомца и начнёт видеть в вас *близкого по духу*. А близкий по духу — это уже почти «свой». А «свой» — это безопасно. А безопасно — значит, она готова идти с вами дальше. В этом и есть суть мастерства соблазнения: не дать ей заскучать, пока она не поняла, что вы — самый интересный человек в этой комнате.

Глава 3. Калибровка. Инструмент скальпеля

Вы когда-нибудь видели, как опытный хирург работает скальпелем? Он не давит, не режет грубо. Он едва касается, чувствуя каждый слой ткани. Так и в общении. Калибровка — это способность считывать малейшие изменения в состоянии собеседника и мгновенно подстраиваться под них. Это умение видеть то, чего не видят другие, и слышать то, что не произнесено вслух. Это разница между тем, кто «просто разговаривает», и тем, кто управляет разговором.

Большинство мужчин общаются с женщинами, как будто они слепые. Они говорят заранее заготовленные фразы, не обращая внимания на реакцию. Они не видят, что она уже устала, что она скучает, что её плечи напряглись, а глаза ищут выход. Они продолжают давить, как танки, и терпят поражение. Калиброванный мужчина видит эти сигналы и меняет тактику за секунду. Он делает шаг назад, когда нужно, и наступает, когда пришло время. Он чувствует ритм, как барабанщик чувствует бит. И именно поэтому он никогда не проигрывает — он всегда знает, когда играть, а когда отложить карты.

В этой главе мы научим вас всему: от микромимики и расшифровки жестов до техники «зеркала», которая заставляет

её подсознательно влюбляться в вас. Мы разберем 7 базовых эмоций, которые нельзя подделать, и научим вас видеть их в долю секунды. Мы дадим вам карту «зеленых и красных флагов», которая покажет, когда идти вперед, а когда уступить дорогу. И мы дадим вам мощнейшее упражнение, которое превратит вас в мастера чтения людей. Готовьтесь — это будет самый увлекательный урок в вашей жизни.

Чтение микромимики: 7 базовых эмоций, которые нельзя подделать

Лицо человека — это карта, на которой написано всё. Но чтобы читать эту карту, нужно знать её язык. Язык этот универсален — он не зависит от культуры или воспитания. Выражения базовых эмоций одинаковы у жителей Нью-Йорка и амазонских племен. И они проявляются на лице за доли секунды, иногда за 1/25 секунды. Это называется **микровыражения** — мгновенные вспышки эмоций, которые невозможно скрыть, потому что они управляются древней лимбической системой, а не корой головного мозга.

Первая эмоция — **радость**. Настоящая, неподдельная радость. Её нельзя подделать, потому что она включает мышцы, которые невозможно контролировать произвольно. Когда человек действительно рад, в уголках его глаз появляются лёгкие морщинки («гусиные лапки»), щеки приподнимаются, и рот слегка открывается, показывая зубы. Если вы видите на лице девушки улыбку, но вокруг глаз нет этих мор-

щинок — это вежливая улыбка, «дежурная» улыбка. Она не рада, она просто соблюдает приличия. Ваша задача — либо заставить её улыбнуться по-настоящему, либо не обманываться насчёт её расположения.

Вторая — **гнев**. Самый простой для чтения. Сведённые брови, опущенные углы губ, напряжённые челюсти. Если вы видите это, когда говорите с ней — немедленно меняйте тему. Вы наступили на больную мозоль, или она восприняла вашу шутку как оскорбление. Не пытайтесь давить в этот момент, это как нажимать на больной зуб.

Третья — **страх**. Поднятые брови, широко открытые глаза, губы сжаты или растянуты в стороны. Если она смотрит на вас с этим выражением — вы слишком агрессивны, вы слишком близко, вы её пугаете. Немедленно отойдите на шаг, смените позу на более открытую, начните говорить тише и медленнее. Ваша задача — вернуть ей чувство безопасности.

Четвёртая — **удивление**. Мгновенное приподнимание бровей и открытый рот. Это одна из самых коротких эмоций (она длится меньше секунды). Если она удивлена вашей фразой — вы сломали шаблон, вы зацепили её внимание. Это зеленый свет. Продолжайте в том же духе.

Пятая — **презрение**. Самая опасная для вас. Это асимметричная улыбка — один уголок рта приподнят, другой опущен. Если вы видите это, значит, она считает вас ниже себя, она смеётся над вами в своей голове. Немедленно вы-

ходите из разговора, шутите про себя, становитесь «своим парнем». Если вы не переломите эту эмоцию, вы потеряли её навсегда.

Шестая — грусть. Опушенные веки, приподнятые в центре брови, опущенные уголки губ. Если вы видите грусть, это не про вас (если вы только что не сказали что-то обидное). Это про её жизнь. Она может думать о своих проблемах. Ваша задача — мягко вывести её из этого состояния, переключить на позитив, спросить: «А что тебя радует?».

Седьмая — отвращение. Морщины на носу, приподнятая верхняя губа. Это очень сильный сигнал. Если она испытывает отвращение к тому, что вы сказали или сделали, — вы перешли черту. Возможно, вы сделали слишком пошлый комплимент или неудачно пошутили о чём-то важном для неё. В этом случае лучше всего — признать ошибку с улыбкой и переключиться на нейтральную тему.

Упражнение «Стоп-кадр»: Когда вы смотрите кино или сериал, поставьте на паузу лицо актёра в эмоциональный момент и попробуйте определить, какую эмоцию он играет. Затем прокрутите на три секунды назад и посмотрите, как менялось выражение лица. Это натренирует ваш мозг замечать микродвижения.

Вербальные и невербальные «зелёные» и «красные» флаги

Теперь мы переходим к самому практичному разделу гла-

вы — карте, по которой вы будете ориентироваться в общении. Это как дорожные знаки: «Зелёный» — двигайтесь вперёд, «Красный» — стоп, меняйте тактику. Мы разделим их на две категории: то, что вы видите (невербальное), и то, что вы слышите (вербальное).

Зелёные флаги (невербальные):

Открытые ладони. Когда девушка держит ладони открытыми, показывает запястья (зона уязвимости) — это приглашение. Она готова к контакту, она вам доверяет.

Зеркалирование. Она начинает копировать вашу позу, ваш ритм дыхания. Это мощнейший сигнал симпатии на бессознательном уровне. Если вы облокотились на правый локоть, и через минуту она сделала то же самое — вы ей нравитесь.

Поправление волос. Женщины, когда чувствуют интерес к мужчине, начинают бессознательно поправлять причёску, перекидывать волосы с плеча за спину. Это ритуал ухаживания, демонстрация шеи — самой уязвимой части тела.

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.