

ЧЁРНАЯ РИТОРИКА *свиданий* Сломать сопротивление



Влад Тёмный 18+

Влад Тёмный

**Чёрная риторика свиданий.
Сломать сопротивление**

«Автор»

2026

Тёмный В.

Чёрная риторика свиданий. Сломать сопротивление /
В. Тёмный — «Автор», 2026

Эта книга — не про то, как понравиться. Она про то, как заинтриговать. Вы устали быть «хорошим парнем», который получает отказ за отказом? Вы хотите, чтобы женщина не спускала с вас глаз, чтобы она ждала вашего сообщения, чтобы она сама хотела продолжения? «Чёрная риторика свиданий» — это жёсткое, но честное руководство по управлению вниманием, диалогом и эмоциями. Никакой пошлости, никаких грязных манипуляций. Только чистая психология, приёмы НЛП, техники провокации и искусство держать паузу. Книга написана живым, дерзким языком, с реальными примерами и без занудной теории. Это манифест для тех, кто готов взять инициативу в свои руки и перестать быть статистом в чужой игре. Будьте собой. Или будьте тем, кого невозможно забыть. Выбор за вами. Для кого: для мужчин, которые хотят уверенности, страсти и настоящих отношений без компромиссов.

© Тёмный В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Вступление. Правила игры	5
ГЛАВА 1. ДИАГНОСТИКА ЖЕРТВЫ. СЧИТЫВАНИЕ КОДА ЗА 5 МИНУТ	14
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Влад Тёмный

Чёрная риторика свиданий.

Сломать сопротивление

Вступление. Правила игры

О чем эта книга и зачем она вам

Есть два типа мужчин, которые приходят на свидание.

Первый тип — это тот, кто искренне считает, что женщину нужно «завоевать». Он приносит цветы, открывает дверцу машины, говорит комплименты, старается быть идеальным, внимательным и предупредительным. Он боится сделать неверный шаг, боится косого взгляда, боится неловкой паузы. Он вкладывает в каждое слово столько надежды, что фразы становятся тяжелыми, как мокрые пальто. И в конце этого свидания он получает стандартное: «Ты замечательный, но...» или, что еще хуже, вежливое молчание в мессенджере, которое длится вечность.

Второй тип — тот, кто приходит без цветов. Тот, кто может позволить себе сесть напротив и не улыбнуться в ответ на ее улыбку. Тот, кто задает неудобные вопросы, кто делает паузы, от которых волосы на затылке шевелятся, и кто в конце свидания говорит: «Мне было приятно, но, кажется, я переоценил свои ожидания». И женщина после такого свидания не спит ночь. Она перебирает в голове каждое его слово. Она пишет подруге: «Он какой-то странный, но я думаю о нем». Она хочет его снова.

Почему так происходит?

Почему тот, кто меньше старается, получает больше внимания? Почему тот, кто нарушает правила этикета, запоминается ярче, чем тот, кто следует им безукоризненно?

Потому что классическая модель ухаживания мертва. Она умерла вместе с эпохой салонных бесед и балов. Мы живем в мире перенасыщения информацией, в мире, где любой может быть красивым в социальной сети и никто не умеет быть реальным. У женщины за неделю до вас было три свидания с тремя «замечательными парнями». И все они говорили одно и то же: «Ты прекрасна», «У тебя красивые глаза», «Расскажи о себе». Ей надоело. Ее мозг, который заточен на поиск сильного самца, еще тысячи лет назад считывал информацию по другим кодам: по интонации, по походке, по умению держать паузу, по умению сказать «нет» так, чтобы хотелось возразить.

Эта книга — не про то, как понравиться. Забудьте это слово навсегда. «Понравиться» — это позиция жертвы, позиция просящего, позиция того, кто стоит с протянутой рукой и ждет подачки в виде ее улыбки. Эта книга — про то, как заинтриговать, как включить у нее внутри механизм «А что, если...?», как запустить мотор ее собственного любопытства, который будет работать даже тогда, когда вы уже разошлись по домам.

Мы поговорим о том, что я называю «черной риторикой». Но давайте сразу договоримся о терминах. Слово «черная» здесь не означает «злая», «грязная» или «аморальная». Здесь это означает «работающая в обход стандартных правил», «использующая теневые стороны человеческого восприятия», «эффективная там, где белая риторика бессильна». Черная риторика — это искусство убеждения, построенное на психологии сильного воздействия, на управлении вниманием и эмоциональными состояниями собеседника. Это как дзюдо в диалоге: вы не бьете прямо, вы используете силу оппонента против него самого. Если женщина холодна — вы

используете этот холод как точку опоры. Если она эмоциональна — вы используете ее эмоции как рычаг давления.

Но самое главное, что нужно усвоить в самом начале: эта книга не про манипуляцию в том смысле, как ее обычно понимают — как обман, воровство воли, принуждение. Нет. Манипуляция, описанная здесь, — это способ создания такого диалога, в котором оба участника получают то, что хотят, но инициативу ведете вы. Это умение брать ответственность за развитие отношений на себя. Женщина хочет чувствовать себя в безопасности. А самый большой источник безопасности — это мужчина, который знает, что он делает, и который способен вести ее по лабиринту недосказанности и страсти, не спрашивая на каждом шагу разрешения.

Допустим, она говорит: «Я не люблю, когда на меня давят». Классический парень испугается и тут же отступит. Он скажет: «Ой, прости, я не хотел, я просто пошутил». И все. Он слил позицию. Его как мужчины больше нет в этом диалоге. Черный ритор в ответ на ту же фразу скажет с ленивой улыбкой: «А я и не давлю. Я просто констатирую факты. Если для тебя факты — это давление, возможно, тебе стоит проверить свою самооценку». Женщина, которая слышит такое, внутри закипает. Ее разум говорит: «Как он смеет!». Но ее подсознание записывает: «Интересный. Он не побежал. Он уверен. Он не боится меня потерять». И именно это подсознательное «интересно» станет вашим главным союзником на всех последующих этапах.

Отказ от концепции «понравиться» — это революция, которую вам придется совершить внутри себя. Это сложно. Нам с детства внушали: будь вежливым, будь милым, помогай, заботься, и тогда тебя полюбят. Это ложь. Вас будут ценить за вашу полезность, но любить — за вашу иррациональность, за вашу способность удивлять, за вашу непредсказуемость. Женщина не может влюбиться в расписание электричек, даже если электрички ходят точно по графику. Она влюбляется в бурю, в ураган, в туманом в океане. Она влюбляется в то, что она не может понять до конца. Если вы весь как открытая книга, которую можно прочитать за один вечер, — вы неинтересны. Хороший любовник — это не тот, кто знает сотню позиций, а тот, кто оставляет полторы сотни неразгаданных загадок.

А теперь, перед тем как мы начнем погружаться в конкретные техники и приемы, я хочу, чтобы вы запомнили один фундаментальный закон. Я называю его «Закон первого впечатления, которое не должно быть позитивным». Да, вы не ослышались. Вопреки всем советам из глянца, вы не должны производить идеальное впечатление в первые пять минут. Идеальное впечатление — скучно. Оно не оставляет следов. Идеально — значит шаблонно. А шаблон — это смерть интереса. Вы должны произвести впечатление сложное, амбивалентное. Она должна уйти с первой встречи с мыслью: «Он мне вроде бы не понравился... но почему я все время о нем думаю?».

Это и есть точка входа в черную риторiku. Мы не играем по правилам, которые написала для нас современная культура потребления и «свидания по протоколу». Мы создаем свои правила. Мы берем карты и перетасовываем колоду так, чтобы туз оказывался там, где его никто не ждет. И эта книга — ваша личная инструкция по перетасовке.

Главный закон черной риторики: слово — это действие. Диалог — это битва за ресурс внимания

Одна из самых грубых ошибок, которую совершает современный мужчина, — это отношение к разговору на свидании как к обмену информацией. Мол, я расскажу ей, кто я, чем занимаюсь, какой у меня доход, какая у меня машина, и она это объективно оценит и решит: «Беру». Это не так. Мужчина на свидании — не продавец пылесосов, демонстрирующий технические характеристики. Мужчина на свидании — это режиссер, который создает фильм, где главная героиня — она, а он — загадочный персонаж, без которого сюжет рухнет.

Женщины воспринимают информацию иначе. Им для принятия решения нужен не только текст, но и контекст, не только слова, но и энергия, стоящая за ними. Им важен так называемый «нюанс» — то, что лежит между строк, что улавливается на уровне интуиции. И

если вы произносите правильные слова, но ваше тело, ваша интонация, ваши паузы говорят о неуверенности или о желании угодить, — вы проиграли. Женский «радар лжи», отточенный тысячелетиями эволюции, считывает эту рассогласованность моментально. Сначала на уровне ощущений — «что-то здесь не так», а потом уже на уровне логики: «не понимаю, почему он мне не нравится, вроде все хорошо».

Черная риторика работает в этом поле — в поле бессознательного. Ее приемам не учат в университетах, потому что эти приемы опираются на базовые архетипы, которые заложены в нас природой. Что такое «битва за ресурс внимания»? Это не про то, чтобы громко говорить, размахивать руками или рассказывать анекдоты, чтобы ее рассмешить. Нет. Это про то, чтобы заставить ее мозг работать на вас.

Внимание женщины похоже на капризную лошадь. Если вы ее слишком сильно натягиваете — она встает на дыбы и сбрасывает вас. Если вы ослабляете поводья — она уходит в сторону, в свои мысли, в свои гаджеты, в свои переживания. Задача черного ротора — вести лошадь так, чтобы она сама тянула в нужную сторону, думая, что это ее выбор. А для этого нужно понимать, из чего соткано это внимание.

Парадокс: женщина не может сосредоточиться на двух вещах одновременно. И пока она пытается понять вас — расшифровать вашу загадку, переварить вашу провокацию, осознать, что вы имели в виду под этой странной фразой, — она не может думать о том, какой он плохой, или о том, что ей пора домой. Ваша задача — занять ее мыслительный процесс полностью.

Вот пример из жизни. Представьте, что вы сидите в уютном ресторане за столиком у окна. Мягкий свет, приятная музыка, пахнет кофе. Она поправляет волосы и начинает стандартный светский диалог: «Как прошел твой день?». Большинство мужчин начинают пересказывать свой день: «Ну, работа, совещание, устал, пообедал...». Скука. Ее мозг переключается на подсчет калорий в десерте. А теперь представьте вариант черного ротора. Он смотрит на нее изучающим взглядом, чуть наклоняет голову и говорит: «Станный вопрос. Тебе правда интересно, как прошел мой день, или ты просто хочешь чем-то заполнить паузу?». Что произошло? Он сломал сценарий. Он назвал вещи своими именами. Он вскрыл социальную условность. И теперь она вынуждена защищаться или оправдываться, или, что еще лучше, смеяться и переводить шутку. Но главное — она включилась. Она больше не пассивный слушатель. Она активировала свой интеллект. А когда женщина активизирует интеллект, она начинает рассматривать вас как равного, как оппонента, как вызов. А вызов — это интерес.

Диалог — это не передача информации. Диалог — это обмен эмоциональными векторами. Ваше слово — это действие. Если вы говорите комплимент, вы не просто хвалите — вы устанавливаете свою ценность в ее глазах. Если вы молчите, вы не просто отдыхаете — вы создаете давление, провоцируете ее заполнить вакуум. И в этом смысле каждое ваше движение, каждая интонация, каждая запятая в предложении должны быть выверены.

Я часто сравниваю хорошее свидание с хорошим театральным представлением. В театре зритель не должен думать, что будет в следующей сцене. Если зритель догадался — это плохой спектакль. Он зевает. Он смотрит на часы. Так и здесь: если женщина может предсказать вашу следующую реплику, она теряет интерес. Потому что ей нечем заняться. Ее мозг говорит: «Все ясно, этот парень — открытая книга, страница 22, стандартный сюжет». Поэтому мы ломаем шаблоны. Мы используем неожиданные ответы. Мы даем парадоксы. Мы задаем вопросы, которые ставят ее в тупик.

В этой книге мы детально разберем, как строить диалог как многоходовую комбинацию. Но в самом начале я хочу, чтобы вы усвоили аксиому: **вы — главный источник ее эмоций в этот вечер**. Если вам скучно — ей скучно. Если вы напряжены — она думает, что это из-за нее. Если вы играете — она чувствует фальшь. От вас требуется быть максимально живым, но контролируемым, максимально естественным, но с искусно прописанным сценарием в голове. Вы должны стать для нее тем, кого сложно забыть. А сложно забыть того, кто заставил вас чув-

ствовать. Неважно, что именно — радость, удивление, легкое раздражение или восхищение. Главное — чувствовать.

Почему методы работают: научная база скуки и интереса

Мы живем в эпоху информационной перегрузки. Наши мозги устали от обилия выборов, и этот феномен имеет научное название — «паралич выбора». Когда мы видим в приложении для знакомств сотни лиц, наши нейронные связи устают, и мы начинаем относиться к каждому новому кандидату как к очередному товару на полке супермаркета. Это та самая «культура потребления», которая убивает романтику на корню, потому что в ней сложно увидеть человека за картинкой.

Именно здесь вступает в силу один из главных законов нейробиологии: **новизна** — это главный катализатор дофамина. Дофамин — это гормон предвкушения, гормон «хочу еще». Когда женщина сталкивается с вами и не может сразу понять вашу природу — вы вызываете у нее дофаминовый всплеск. Она хочет разгадать вас, как хочет разгадать сложный кроссворд, как хочет досмотреть сериал до конца, чтобы узнать, кто же убийца. Вы становитесь для нее незаконченным гештальтом. А незавершенное действие требует завершения. Это психологический закон, открытый еще гештальт-терапевтами: человек испытывает дискомфорт, пока не закроет «гештальт» — не закончит начатое дело. Мы используем это на свиданиях, оставляя женщину с открытым вопросом. Мы уходим первыми, не дожидаясь, пока она устанет от нас. Мы бросаем одну недосказанную фразу и заканчиваем свидание на кульминации.

Еще один важный научный нюанс — это «эффект Зайонца», или эффект простого присутствия. Он гласит: чем чаще мы видим человека, тем более симпатичным он нам кажется. Но здесь есть подвох. Эффект работает только в том случае, если первое впечатление было хотя бы нейтральным. Если первое впечатление было негативным — дальнейшее присутствие только усиливает это негативное восприятие. Поэтому в черной риторике мы никогда не создаем откровенно негативного первого впечатления. Мы создаем «интригующее недоумение». Мы не отталкиваем, мы озадачиваем. Мы не даем ей повода сказать: «Он противный». Мы даем повод сказать: «Он странный, но я не могу оторвать от него взгляд».

Вспоминается один забавный эксперимент, проведенный социальными психологами. Группе женщин показывали фотографии мужчин и просили оценить их привлекательность. Но часть фотографий была предварена короткой историей о неуклюжем поступке мужчины: например, он поскользнулся и упал, пролив кофе на важные документы. Выяснилось, что мужчины, которые выглядели «неловко» и «неидеально», оценивались как более привлекательные, чем те, кто выглядел безупречно. Почему? Потому что идеальность отпугивает. Она создает дистанцию. Она говорит: «Я недосыгаем». А маленькая уязвимость, маленькая трещина в броне делает человека живым, настоящим. Поэтому в черной риторике мы не боимся показать свою человечность. Но мы показываем ее дозированно и всегда с юмором. Например, сказать: «Знаешь, я всегда думал, что я хороший собеседник, пока не встретил тебя и не понял, что я просто каменная стена по сравнению с этим ураганом. Что ты такое? Откуда ты взялась?». Это и комплимент, и провокация, и легкая самоирония одновременно.

И наконец, третий научный столп — это **принцип контраста**. Вы наверняка замечали, как по-разному мы воспринимаем события в зависимости от того, что им предшествовало. Если вы сначала три часа сидите в пробке, а потом приходите в ресторан, где заказан ваш любимый стейк, этот стейк покажется вам самым вкусным в жизни. Но если вы только что вышли с дегустации изысканных блюд, тот же стейк покажется вам пресным. На свидании этот принцип работает следующим образом: мы намеренно создаем эмоциональный «контрастный фон». Мы можем начать разговор с легкой провокации, с колкости, чтобы она немного «напряглась», а потом в нужный момент сделать ей глубокий, искренний комплимент. Этот комплимент, на фоне предыдущей провокации, ударит в десять раз сильнее, чем если бы вы просто льстили ей с первой минуты.

Вы должны стать для нее «интеллектуальным контрастом»: не серой мышкой, которую она видит каждый день, и не наглым самцом, от которого хочется убежать, а уникальным сочетанием — резким и нежным, серьезным и ироничным. Баланс, которого добиваются дзен-мастера, но применительно к искусству соблазнения через диалог. Мы не просто следуем алгоритмам, мы творчески переосмысливаем ситуацию здесь и сейчас, подстраиваясь под ее настроение, но сохраняя свою внутреннюю опору.

Ловушки сознания: почему «быть собой» — это плохой совет

Вот я сейчас скажу крамольную вещь, за которую меня многие возненавидят, но я скажу ее, потому что это правда. Совет «будь собой» — это самый разрушительный совет, который можно дать мужчине перед свиданием. Потому что «быть собой» означает воспроизводить все ваши привычные паттерны поведения: неуверенность, привычку говорить тихо, привычку извиняться, привычку заискивать, привычку бояться конфликтов. Если вы «будете собой» в том виде, в каком вы есть сейчас, вы с высокой вероятностью провалите свидание, если вы не являетесь от природы харизматичным, уверенным в себе мачо. А если бы вы таким были, вы бы не читали эту книгу.

«Быть собой» — это статичная позиция. Это позиция «я такой, какой есть, и менять меня не нужно». Но жизнь — это рост. Жизнь — это развитие. И свидание — это не собеседование на работу, где вас принимают или не принимают. Свидание — это пространство, где вы создаете лучшую версию себя. Это как репетиция спектакля. Вы знаете, что настоящий артист на сцене — это не он сам в быту. Это он сам, но в десять раз более выразительный, более собранный, более яркий. И если вы в жизни любите пошутить, но шутите робко, на свидании вы становитесь королем юмора. Если вы в жизни любите молчать и размышлять, на свидании вы превращаете это молчание в инструмент соблазнения, в тяжелую, давящую тишину, которая заставляет ее сердце биться чаще.

Более того, «быть собой» часто означает «быть предсказуемым». А предсказуемость — это смерть страсти. Женщина, которая знает, что вы скажете в следующую минуту, теряет к вам интерес. Ей не с кем играть. Она не чувствует вызова. Если мы примем теорию игр, то свидание — это игра с ненулевой суммой, где выиграть должны оба. Но чтобы игра была интересной, в ней должна быть интрига. Если вы демонстрируете все свои карты в первую же минуту, игра заканчивается, не начавшись.

Поэтому в черной риторике мы говорим не о «быть собой», а о «быть автором себя». Вы пишете сценарий своего поведения, исходя из поставленной цели. И в этом сценарии вы не врете себе. Вы не притворяетесь тем, кем вы не являетесь. Вы просто берете свои лучшие качества и выводите их на передний план, а свои слабости — прячете за иронией, за легкостью, за уверенными паузами. Вы не говорите: «Я стесняюсь, извините, я волнуюсь». Это слабость. Вместо этого вы говорите: «Я смотрю на тебя и думаю: интересно, знаешь ли ты, какую бурю ты вызываешь внутри меня. Или ты делаешь это специально?». Тот же факт — волнение — но поданный как сила, как свидетельство того, что она вам небезразлична, но с достоинством, без унижения.

Я помню историю одного моего знакомого, назовем его Виктор. Виктор был типичным «правильным парнем» — умный, воспитанный, с хорошей зарплатой, но на свиданиях он превращался в соляной столп — застывал, боялся лишний раз пошутить, чтобы не обидеть, и в итоге его списывали со счетов как «скучного дядю». Я предложил ему эксперимент: на следующем свидании он должен был играть роль человека, который не нуждается в ее одобрении. Он должен был говорить то, что думает, без цензуры «а что она подумает». Он согласился, хотя было страшно. И что произошло? Придя на встречу, он вместо «Привет, как дела?» сказал: «Привет. У меня было ужасное настроение, пока я сюда шел, но когда я увидел тебя, я понял: или ты меня спасешь, или я уйду еще более злым. Выбирай». Женщина растерялась, а потом рассмеялась. Диалог пошел. Он перестал быть «правильным» и стал «живым». Он пере-

стал бояться быть неудобным — и она потянулась к нему. Через месяц они уже жили вместе. Потому что он сломал шаблон.

И вот что важно понять: черная риторика — это не про игру, в которой вы обманываете женщину. Это про игру, в которой вы пробуждаете ее женскую природу. Женщина устала от «удобных» мужчин, которые говорят «как надо». Она хочет «настоящего» мужчину, который говорит, что думает, даже если это неудобно, даже если это звучит странно. Она хочет эмоциональной американской горки, а не прямой дороги к ее дому. И давая ей эту горку, вы даете ей то, о чем она тайно мечтает, но никогда в этом не признается.

Архитектура диалога: как мы будем строить наше общение

Теперь, когда мы разобрались с основными принципами, давайте заглянем в структуру того, как мы будем строить диалог в рамках этой книги. У нас будет несколько уровней, несколько кирпичиков, из которых складывается взаимодействие.

Первый уровень — это «отказ от шаблонов».

Мы начнем с того, что научимся слышать в речи женщины те сигналы, которые она подает бессознательно. Это как работа детектива: вы слышите фразу, а за ней видите страх, или желание, или скуку, или интерес. Мы научимся не реагировать на то, что она говорит, а реагировать на то, что она имеет в виду. Это основа. Без этого все остальные приемы бесполезны.

Второй уровень — «управление паузой».

Самый мощный инструмент, который есть у любого ратора, — это тишина. В суетливом мире, где все куда-то бегут, где даже на свидании люди иногда проверяют телефон, человек, который умеет держать паузу, выглядит как король. Он выглядит как человек, который не боится пустоты. Он выглядит как человек, который может комфортно существовать с мыслью: «Я могу подождать, я никуда не спешу». Пауза создает напряжение. Она заставляет женщину думать: «Что я такого сказала? Почему он замолчал?». И в этом напряжении она начинает пытаться вас понять, а значит — ваше значение в ее глазах растет.

Третий уровень — «провокация и подкол».

Это не грубость. Это игра. Это умение сделать комплимент так, чтобы он звучал как вызов, и сделать вызов так, чтобы он звучал как комплимент. Мы научимся техникам «якорения» эмоций — мы будем привязывать ее позитивные переживания к вам. Мы будем вызывать у нее смех, когда она хочет плакать, и заставлять ее задуматься, когда она хочет просто расслабиться. Мы будем тестировать ее на прочность, потому что только сильные мужчины выбирают сильных женщин, а скучные и слабые — они идут на поводу у первой встречной.

Четвертый уровень — «эскалация и близость».

Рано или поздно слова перестают быть только словами. Мы переходим к языку тела, к прикосновениям, к взглядам. Мы научимся вплетать тактильные якоря в диалог так, чтобы она не замечала, как вы с каждым часом становитесь к ней все ближе. Это искусство мягкого, плавного вторжения в ее личное пространство, после которого она чувствует не угрозу, а защиту и притяжение.

Пятый уровень — «завершение и якорь на будущее».

Как уйти со свидания так, чтобы она ждала вас до следующего дня? Как оставить ее с ощущением незавершенности, которое будет грызть ее изнутри и заставит написать вам первой? Это финальный аккорд, без которого вся предыдущая симфония может потерять смысл.

Итак, книга перед вами. Мы будем двигаться от простых вещей к сложным. Мы будем разбирать реальные сценарии, мы будем смеяться над ошибками, которые делают мужчины, и

хмуриться над сложными случаями, когда, казалось бы, все идет не по плану. Но даже когда идет не по плану, у черного ратора есть план Б. Потому что черный ритор — это человек, который импровизирует в рамках стратегии. Он как джазовый музыкант: знает гамму, но играет каждый раз по-новому, и именно в этой новизне и заключается его величие.

Страх и как с ним работать

Прежде чем мы перейдем к конкретным главам, давайте поговорим о страхе. Потому что именно страх — главный враг уверенного поведения. Вы боитесь, что она откажет вам. Вы боитесь, что она сочтет вас странным. Вы боитесь, что она увидит вашу неуверенность. Этот страх парализует. Он заставляет вас смотреть в пол. Он заставляет вас говорить тихо и быстро. Он заставляет вас соглашаться с тем, с чем вы не согласны.

Страх уходит, когда вы меняете цель. Пока ваша цель — «понравиться ей», страх живет в вас. Но как только ваша цель меняется на «интересно провести время, используя свой интеллект», страх отступает. Потому что вы перестаете зависеть от ее мнения о вас. Вы начинаете измерять успех не по тому, улыбнулась она или нет, а по тому, удалось ли вам вызвать у нее эмоцию, удалось ли вам заставить ее задуматься. Если вы вызвали у нее улыбку — хорошо, плюс один балл. Если вы вызвали у нее замешательство — еще лучше, это значит, вы сбили ее с привычного курса. Если вы вызвали у нее легкий гнев (не обиду, а игривый гнев!) — вы выиграли джекпот, потому что страсть и гнев находятся на одной эмоциональной оси.

Один известный психотерапевт как-то сказал: «Страх — это просто плохо понятое возбуждение». И в этом есть глубокая правда. Физиологически страх и возбуждение ощущаются почти одинаково: учащенное сердцебиение, потные ладони, сухость во рту. Разница только в том, как мы интерпретируем эти ощущения. Если мы говорим себе: «Я боюсь, я провалюсь», — мы проигрываем. Если мы говорим себе: «Я в предвкушении, я сейчас покажу ей класс», — мы выигрываем. Мы перенаправляем энергию страха в энергию драйва. Это называется «рефрейминг» — изменение контекста. В черной риторике мы постоянно используем рефрейминг. Мы превращаем ее возражения в ее же аргументы в нашу пользу. Мы превращаем нашу неловкость в обаяние.

Представьте себе такую ситуацию: вы неловко опустили вилку на свидании, и она звякнула о тарелку. Вы можете покраснеть и извиниться, чувствуя себя неуклюжим. А можете посмотреть на нее с улыбкой и сказать: «Это я специально. Хотел проверить, насколько ты внимательна к деталям. Оценка — отлично, даже бровью не повела. Ты опытный боец». Она засмеется. Неловкость превратилась в шутку, в повод для сближения. Это и есть черная риторика в действии.

Об ответственности и честности

В завершение вступления я должен сказать несколько важных слов об ответственности. Эта книга дает вам инструменты, которые могут быть использованы как во благо, так и во вред. Как нож, который может быть инструментом хирурга или оружием убийцы. Я пишу эту книгу для взрослых, осознанных людей, которые хотят строить глубокие, эмоционально насыщенные отношения. Я не учу обманывать. Я учу быть интересным. Я учу тому, как перестать быть «серой массой» и стать «личностью, которую нельзя забыть».

Использование черной риторики не означает, что вы начинаете манипулировать женщиной вопреки ее воле. Я против любого вида насилия, в том числе эмоционального. Но я за то, чтобы мужчина брал на себя инициативу, чтобы он вел диалог, чтобы он делал процесс знакомства ярким, страстным, запоминающимся. Если женщина сказала «нет» — это «нет». Мы не ломаем ее согласие, мы ломаем ее защиту. Мы ломаем стену, которую она построила из-за предыдущих неудачных знакомств. Мы помогаем ей раскрыться, а не принуждаем ее.

Честность в рамках черной риторики — это честность с самим собой. Если вы пришли на свидание, потому что вам одиноко, а не потому, что вам интересна конкретная женщина, никакая риторика не поможет. Женщины чувствуют фальшь. Они как собаки чуют запах страха

и неискренности. Настоящий мастер черной риторики всегда действует из состояния «изобилия», а не «дефицита». Он не думает: «Она единственная, кто меня спасет от одиночества». Он думает: «Мне хорошо с самим собой, и я приглашаю ее разделить со мной это ощущение полноты, если она, конечно, достойна». Этот внутренний посыл, даже если вы не говорите его вслух, меняет все. Он делает вас магнетичным.

В итоге, мы не просто учимся «соблазнять». Мы учимся быть теми, за кем идут. Мы учимся быть мужчинами, которые не спрашивают разрешения жить, которые не спрашивают разрешения быть собой. Мы учимся быть такими, что женщина сама хочет войти в вашу орбиту, потому что в вашей орбите тепло, интересно и всегда есть место для приключений.

Я не обещаю вам легких путей. Вам придется выходить из зоны комфорта. Вам придется иногда краснеть, иногда ошибаться, иногда получать отказы. Но каждый отказ будет для вас не поражением, а опытом, который вы проанализируете холодным умом черного ратора, сделаете выводы и в следующий раз сыграете лучше.

В этой книге вы не найдете пошлости. Не будет грязных шуток, не будет советов «напоить и уложить». Это было бы слишком просто и слишком низко для той задачи, которую мы ставим. Мы строим отношения, которые могут длиться годами, а не одну ночь. Мы создаем связь, которая не рушится от первого скандала, потому что в основе этой связи лежит не просто физическое влечение, а мощнейший интеллектуальный, эмоциональный и психологический контакт.

Как работать с книгой

Прежде чем мы начнем первую главу, несколько рекомендаций, как работать с материалом.

Во-первых, не пытайтесь применить все техники сразу на первом же свидании. Это как учиться играть на фортепиано: вы не садитесь и не играете концерт Рахманинова в первый день. Вы учитесь сначала брать одну ноту, потом аккорд, потом простую мелодию. Так и здесь. Возьмите один прием, например, «управление паузой», и тренируйтесь с ним неделю. Смотрите, как реагируют женщины в разных ситуациях. Делайте заметки в уме. Потом добавляйте следующий прием — «провокацию». И так по нарастающей.

Во-вторых, анализируйте каждое свидание. Не просто забывайте его на следующий день, как сон, а мысленно прокручивайте: где вы сказали правильные слова, где вы ошиблись, где вы могли бы сыграть лучше. Это не должно превращаться в самобичевание. Это должно быть холодным анализом стратега.

В-третьих, не бойтесь искренности. Даже в самой черной риторике есть место теплу. Если вы чувствуете, что момент требует искреннего признания, мягкости, поддержки — делайте это. Черный ритор не робот. Он живой человек, который чувствует настрой собеседника. Жесткость без гибкости — это тупость. И мы здесь не для тупости.

В-четвертых, юмор. Обязательно юмор. Если вы научитесь смеяться над собой, над ситуацией, над неловкостью, вы станете неуязвимы. Потому что тот, кто умеет смеяться над собой, недостижим для критики. Вы можете спровоцировать женщину, а потом тут же сделать это шуткой. Вы можете сказать что-то резкое, а потом добавить: «Это я, конечно, погорячился. Но ты должна признать, что я не скучный». Она признает.

Обещание автора

И наконец, я хочу вам пообещать, как автор. Я не буду вас обманывать, говоря, что все у вас получится сразу и все женщины упадут к вашим ногам. Это будет неправда. Будут неудачи. Будут дни, когда вы захотите все бросить и снова стать «удобным парнем». Но я обещаю вам, что если вы начнете применять хотя бы половину техник из этой книги, ваша жизнь изменится. Вы заметите, как женщины начинают на вас оглядываться. Вы заметите, как они дольше смотрят вам в глаза. Вы заметите, как они улыбаются вашим шуткам, даже когда вы говорите

откровенную глупость, потому что вы подаете эту глупость с уверенностью. Вы станете тем, кого сложно игнорировать.

И что самое главное — вы начнете чувствовать внутреннюю свободу. Потому что, перестав бояться осуждения, вы перестаете быть зависимым от чужого мнения. И эта внутренняя свобода — самый привлекательный магнит, который может быть у мужчины. Она говорит о том, что вы сами себе хозяин. А хозяйка хочет быть рядом с хозяином, а не с рабом.

Добро пожаловать в мир черной риторики свиданий. Мир, в котором вы берете свою жизнь в свои руки. Мир, в котором вы перестаете быть статистом в чужом спектакле и становитесь главным героем своего собственного фильма, в который каждая женщина захочет попасть на главную женскую роль. Но мы не будем давать эту роль просто так. Мы заставим ее заслужить ее своим умом, остротой, страстью. Мы будем отбирать лучших. Потому что вы достойны лучшего. И черная риторика — это ваш ключ к двери, за которой начинается эта новая реальность.

Итоговый аккорд вступления

Итак, начинаем. Вы уже приняли вызов. Вы уже открыли эту книгу, а значит, в вас есть искра. Есть желание вырваться из клетки «хорошего мальчика». Теперь осталось только превратить эту искру в пламя, которое согреет вас и ту, которая окажется рядом. Помните главное: вы не должны ничего никому доказывать. Никому, кроме себя самого. И если вы докажете себе, что можете быть ярким, уверенным, парадоксальным, ироничным и глубоким одновременно, — мир женщин откроется перед вами, как книга, которую вы давно хотели прочитать, но все боялись начать.

Мы не будем с вами спешить. Мы разберем каждый шаг. Мы заглянем в самые темные уголки женской психологии, чтобы вывести их на свет и сделать инструментами своей харизмы. Мы будем учиться у природы, у эволюции, у тех древних инстинктов, которые до сих пор управляют нами, хотим мы того или нет. И когда вы усвоите этот урок, вы перестанете спрашивать: «А что мне сказать?», вы будете просто говорить — и это будет звучать как музыка.

А сейчас закройте глаза на минуту, представьте себе идеальное свидание, где вы ведете диалог с легкостью, где вы оставляете свой след в ее сознании, где вы чувствуете себя не на экзамене, а на прогулке по парку ваших собственных возможностей. Почувствуйте это состояние. Запомните его. Теперь откройте глаза и переверните страницу. Начинается первая глава, и там мы уже перейдем к практике — к диагностике, к тому, как считывать код женщины за первые пять минут, чтобы ваша стратегия была идеальной с самого начала.

Первый шаг сделан. Вы здесь. Вы готовы.

ГЛАВА 1. ДИАГНОСТИКА ЖЕРТВЫ. СЧИТЫВАНИЕ КОДА ЗА 5 МИНУТ

1.1. Почему «все женщины одинаковы» — это миф, который мешает вам жить

Самый популярный миф, который кочует из одного мужского разговора в другой, звучит так: «Все женщины хотят одного и того же — денег, статуса и красивую картинку». Скажу вам прямо: если вы думаете именно так, вы не просто ошибаетесь, вы заведомо лишаете себя девяноста процентов возможностей. Потому что этот миф порождает в вас шаблонное поведение. Вы начинаете общаться со всякой новой знакомой так, будто перед вами безликий экземпляр из серии «женщина версия 2.0». Вы лезете с одними и теми же шутками, одними и теми же комплиментами, одной и той же линией поведения. И что в итоге? В лучшем случае вы получаете вежливую улыбку, за которой скрывается скука, в худшем — вас отправляют в игнор как «скупного клона», каких она уже видела сотню раз до вас.

Дело в том, что женщины так же сильно различаются между собой, как мужчины. У каждой из них свой внутренний мир, свои травмы, свои мечты, свой порог чувствительности, свой тип юмора и своя скорость принятия решений. И если вы подходите к каждой с одним и тем же универсальным «ключом», вы похожи на взломщика, который пытается открыть все двери одной и той же отмычкой. В какой-то момент отмычка сломается, и вы останетесь на морозе.

Чёрная риторика требует от вас другого подхода — ювелирного. Она требует, чтобы вы стали детективом, который в первые минуты разговора, еще до того, как заказан кофе, собирает улики и составляет психологический портрет своей собеседницы. Этот навык, если его натренировать, становится почти интуитивным. Вы перестаете задаваться вопросом: «Что ей сказать?» и начинаете чувствовать: «Какой сейчас нужен ход?».

Парадоксально, но самый быстрый способ стать «привлекательным для всех» — это перестать пытаться понравиться всем и начать подстраиваться под конкретную женщину. Звучит сложно? На самом деле это проще, чем заучивать стандартные фразы. Потому что стандартные фразы все равно будут фальшивыми. А искренняя подстройка — это всегда живой, дышащий диалог.

1.2. Архетипы сопротивления: кто перед вами?

Я выделяю четыре основных женских архетипа, которые чаще всего встречаются на свиданиях. Их не четыре типа личности в психологическом смысле, а четыре способа защиты, четыре маски, которые женщина надевает, когда встречается с незнакомым мужчиной. Она может быть веселой, серьезной, отстраненной или агрессивной. Но за каждой маской стоит конкретный страх и конкретное желание. Ваша задача — разглядеть страх и апеллировать к желанию.

Архетип первый: «Скептик»

Эта женщина сразу занимает оборонительную позицию. Она может смотреть на вас исподлобья, она может задавать вам вопросы, которые звучат как допрос: «А почему ты пригласил меня именно сюда? А что ты вообще делаешь в этом городе? А где ты работаешь? А сколько ты зарабатываешь?». Ее голос часто звучит ровно, без эмоций, она не торопится улыбаться. Скептик боится быть обманутой. У нее за плечами, скорее всего, неудачный опыт, ей уже «насыпали лапши на уши», и теперь она настроена недоверчиво.

Что делать со Скептиком? Ни в коем случае не пытайтесь ее переубедить словами. Скептик ненавидит, когда ее убеждают прямо. Это вызывает у нее еще большее сопротивление. Вместо этого вы должны сделать неожиданный ход: согласиться с ней. Да, да, именно согласиться с ее скептицизмом и даже усилить его.

Например, она спрашивает с вызовом: «Ты часто водишь девушек в такие рестораны?». Вместо оправданий, вместо «Нет, что ты, ты первая», вы с легкой усмешкой говорите: «Знаешь, это только второе место в моем списке. В первом я был вчера с другой, но там не понравилось, так что ты — второй дубль». Это провокация. Она ожидала, что вы станете оправдываться и заверять ее в уникальности. Вы этого не делаете. Вы ломаете шаблон. Она либо обидится (маловероятно, если вы сказали это с добрым юмором), либо заинтересуется, потому что вы ведете себя нестандартно.

Главный ключ к Скептику — это уважение к ее уму. Ей важно, чтобы вы не пытались «впарить» ей красивую историю. С ней нужно говорить честно, иногда даже жестко, но с долей иронии. Если она видит, что вы не боитесь ее вопросов, что вы не прячете глаз и не лебезите, она начинает оттаивать. Внутри она хочет, чтобы вы оказались тем самым мужчиной, который не сломается под давлением. И если вы проходите этот тест, ее уважение к вам растет с геометрической прогрессией.

Архетип второй: «Игрок»

Эта женщина совершенно противоположна Скептику. Она улыбается, она кокетничает, она может даже сама делать комплименты. Она смотрит на вас с искоркой, она задает игривые вопросы, она часто касается своих волос, она легко смеется. Но есть одна опасность: «Игрок» — это женщина, которая привыкла быть в центре внимания. Она знает себе цену и часто использует мужчин как источник самоутверждения. Она как кошка, которая играет с мышью: ей нравится процесс охоты, но она не уверена, хочет ли она съесть добычу.

Ваша главная ошибка с Игроком — начать подыгрывать ей в той же манере. Восхищаться каждой ее шуткой, кланяться, говорить: «О, ты такая остроумная!». Она мгновенно почувствует вашу зависимость и потеряет интерес. Она видела таких сотню. Они ее обожают, но они скучны. Задача черного ритора с Игроком — стать тем, кто играет лучше. То есть перехватить инициативу и задать свои правила игры.

Представьте: она говорит вам что-то дерзкое, например: «А ты вообще знаешь, как обращаться с женщинами?». Вместо того чтобы смутиться или сказать стандартное: «Да, конечно», вы смотрите на нее с легким превосходством и отвечаете: «Знаю. Но не уверен, что ты готова к этому опыту. Слишком много вопросов для первого свидания». Вы ставите ее в положение догоняющей. Вы намекаете, что она должна соответствовать вашему уровню. Это вызов, который Игрок обожает. Она не привыкла, чтобы ее отшивали. Она привыкла быть той, кто отшивает. И теперь она захочет доказать вам, что готова. Она начнет больше вкладываться в диалог, попытается переиграть вас. А пока она пытается вас переиграть, она уже в вашей сети. Потому что, как мы говорили, внимание — это ресурс.

Архетип третий: «Интеллектуалка»

Эту женщину часто можно узнать по манере говорить. Она использует сложные слова, она ссылается на книги, фильмы или научные теории. Она может начать разговор о политике, о психологии или о смысле жизни. Она не хочет поверхностных тем. Ей кажется, что она выше «этих всех глупых свиданий». На самом деле за этим часто стоит страх, что ее не воспримут всерьез как личность. Она боится, что ее ценят только за внешность и с ней не о чем поговорить. Ей нужен интеллектуальный партнер.

Если вы начнете с Интеллектуалкой «играть в поддавки» и соглашаться со всем, что она говорит, вы станете для нее еще одним «средним слушателем». Она будет вежлива, но в конце скажет: «Ты умный парень, но что-то не сложилось». Вам нужно не соглашаться, а спорить. Дискутировать. Идти на конфронтацию идей.

Например, она говорит: «Я считаю, что моногамия противоестественна». Большинство мужчин испугаются и скажут: «Ну да, возможно». Черный ритор скажет: «А я считаю, что это удобная теория для тех, кто просто не умеет строить глубокие связи. Тебе так проще оправдывать свой страх близости?». Осторожно. Это сильный ход. Он может обидеть. Но если вы

сказали это с улыбкой и спокойствием, она задумается. Вы не просто поддакиваете, вы толкаете ее на самокопание. Она начнет оправдываться или, наоборот, атаковать — но теперь она активно с вами разговаривает.

Главное с Интеллектуалкой — показать ей, что вы не просто начитанный попугай, а человек со своим собственным мировоззрением. Своим. Даже если оно противоречит ее, это нормально. Мужчина, у которого есть стержень, вызывает уважение. А уважение у Интеллектуалки — это путь к доверию. И помните: она не боится острых тем. Она боится скуки. А вы ей скуку не дадите.

Архетип четвертый: «Мать-наседка»

Этот архетип часто встречается у женщин, которые привыкли заботиться о других. Она может принести вам салфетку, если вы нечаянно пролили чай, поинтересоваться, не замерзли ли вы, предложить перенести встречу, если вы выглядите уставшим. Она мягкая, уютная, добрая. Она хочет заботиться. Но есть и обратная сторона: такая женщина часто слишком сильно берет на себя ответственность за комфорт другого, что может перейти в контроль. Она может подсознательно искать того, кто позволит ей «быть мамой».

Если вы начнете принимать ее заботу как должное и вести себя как ребенок, она быстро потеряет к вам сексуальный интерес. Вы станете для нее другом или младшим братом, но не мужчиной. Ваша задача — нарушить этот паттерн. Не дать ей «усыновить» вас.

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.