

# Школа искусителя

## Запретные уроки



Григорий Танич

18+

# Григорий Танич

## Школа искусителя.

### Запретные уроки

*<https://litres.ru/74317039>*

*SelfPub; 2026*

#### Аннотация

Вы устали быть «хорошим парнем», который получает отказы и слышит вечное «ты мне как друг»? Эта книга — ваш пропуск в мир, где мужчины не просят, а предлагают.

«Школа искусителя» — это не пошлый пикап и не манипуляции. Это глубокая практическая психология общения, нейролингвистика и искусство влияния, упакованные в увлекательный сюжет. Вы пройдёте путь от неуверенного новичка до мастера соблазнения: научитесь входить в комнату как хозяин, говорить голосом, который заставляет слушать, читать женские сигналы за секунды, отражать любые возражения и создавать ту самую искру, после которой она не сможет вас забыть.

Автор раскрывает запретные техники: язык запретов, юмор-лезвие, тактильный удар, циклы сближения и отдаления, искусство уязвимости и управление послевкусием. Каждый урок — с живыми примерами, упражнениями и психологическими лайфхаками.

Готовы стать мужчиной, которого выбирают, а не терпят?  
Добро пожаловать в Школу. Красная табуретка ждет.

# Содержание

|                                                                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Вступление. Кодекс «Красной табуретки»                                                                                        | 5  |
| Урок 1. «Якорь» вместо «улыбки». Или как войти в комнату так, чтобы женщины поворачивали головы еще до того, как ты заговорил | 19 |
| Урок 2. Голос, который заставляет слушать. Или почему «писк» убивает эрекцию                                                  | 26 |
| Урок 3. Правило «Пустого стула». Или как понять, что она готова, даже не подходя к ней                                        | 34 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                                                                                             | 35 |

# **Григорий Танич**

## **Школа искusstителя.**

### **Запретные уроки**

#### **Вступление. Кодекс «Красной табуретки»**

**О том, как я сжег свою библиотеку и начал писать эту книгу**

Прежде чем мы переступим порог этой школы, я должен рассказать вам маленькую, но очень важную историю. Историю о том, как однажды я сидел в своей собственной гостиной, окруженный стеллажами книг по психологии, и чувствовал себя самым одиноким человеком в мире. На полках стояли тома Фрейда, Юнга, Берна, Карнеги — интеллектуальный капитал, который мог бы сделать меня королем любого светского мероприятия. Но я не был королем. Я был статистом в собственной жизни.

Я следовал всем правилам «хорошего тона»: открывал двери, пропускал дам вперед, дарил цветы на втором свидании и всегда ждал, пока женщина сама скажет мне, что ей от меня нужно. И знаете, что я получил в награду за эту

джентльменскую безупречность? Вежливые отказы, фразы «ты очень хороший, но...» и бесконечные статусы «подруги, но не больше». Меня любили за мою надежность, как любят старый диван — удобно, привычно, но когда приходит время выбирать, с кем разделить ночь, никто не выбирает диван.

И вот, в один прекрасный вечер, после очередного «но...», я взял спички. Я не собирался ничего поджигать, просто играл с коробком в руках, глядя на корешки умных книг. И вдруг меня осенило: все эти книги учат меня *понимать* женщину, но ни одна из них не учит меня *быть тем мужчиной*, которого женщина хочет понять.

Это было похоже на прозрение. Я понял, что все мои знания — это мертвый груз, если они не превращены в навык. Можно знать о строении крыла всё, но если ты не прыгнешь с обрыва, ты никогда не научишься летать. А я все эти годы просто сидел на краю и цитировал учебники аэродинамики.

Так родилась идея «Красной табуретки».

Почему табуретки? Спросите вы. Потому что табуретка — это самый простой, самый честный и самый неустойчивый предмет мебели. На ней нельзя развалиться, как в кресле. На ней нельзя уснуть, как на диване. Табуретка требует баланса, концентрации и умения держать спину прямо. Вы сидите на табуретке, а табуретка стоит на полу. Нет никаких подлокотников, за которые можно держаться. Только вы, ваше равновесие и тот факт, что в любой момент вас могут скинуть.

Но если вы научитесь удерживаться на красной табуретке — яркой, заметной, провокационной — вы научитесь удерживать внимание любой женщины. Потому что женщина, как и красная табуретка, — это вызов. Она не просит, чтобы ее покрывали пледом. Она хочет, чтобы на нее смотрели, чтобы ее выбирали, и чтобы тот, кто на нее сел, знал, что он делает.

**Первое правило школы: «Ты не просишь — ты предлагаешь»**

Это первое, что вы должны выжечь каленым железом в своем сознании. Забудьте слово «можно?». Оно убивает вас. «Можно я тебя поцелую?» — это самый быстрый способ услышать «нет» даже от той женщины, которая уже мысленно вас целует. Почему? Потому что вопрос «можно?» перекладывает ответственность на нее. Вы заставляете ее принимать решение, а женщина, как существо, живущее эмоциями, не любит принимать решения в моменте. Она хочет *чувствовать*, а не *решать*.

Я приведу вам пример из моей собственной практики, до того, как я прошел переобучение. Однажды я пригласил девушку на свидание. Все шло прекрасно: ужин, прогулка по набережной, закат, звезды. Мы стояли у перил, я смотрел в ее глаза, чувствовал этот электрический ток между нами... и сказал: «Можно я тебя поцелую?» Она улыбнулась, отвела взгляд и сказала: «Ой, давай не сейчас, как-то неожиданно». Я опозорился. А через неделю она ушла к парню, который

просто взял и поцеловал ее на прощание, даже не спросив, даже не дав ей шанса сказать «нет». Она рассказывала мне об этом потом с восторгом: «Он такой смелый! Он просто сделал это!».

Что произошло? Я нарушил главный закон природы. **мужчина делает, женщина реагирует**. Когда вы просите, вы меняете роли. Вы становитесь женщиной, которая ждет разрешения, а она — мужчиной, который это разрешение даст. В этот момент ее привлекательность к вам падает до нуля, потому что в ее подсознании срабатывает древний механизм: «Если он слабее меня, значит, он не защитник. Значит, он не сможет обеспечить безопасность моим детям». Это звучит дико, особенно в век феминизма и равноправия, но наши инстинкты, увы, живут в пещерном веке.

Правильная формулировка звучит так: «Я предлагаю тебе...». «Я предлагаю тебе прогуляться по той аллее, там красивее». «Я предлагаю тебе попробовать это вино, оно как раз под твоё настроение». «Я предлагаю тебе разделить со мной этот момент». Когда вы предлагаете, вы оставляете за ней право выбора, но сохраняете за собой позицию лидера. Вы не унижаетесь до просьбы, вы дарите ей возможность присоединиться к вашему миру.

И если вам кажется, что это мелочь, я скажу вам вот что: **отношения строятся из тысячи таких мелочей**. Из тона, которым вы произносите слова. Из паузы, которую вы держите после вопроса. Из того, как вы смотрите, когда она

отвечает. И первая из этих мелочей, с которой начинается ваш успех — это отказ от позиции просящего. Вы — мужчина. Вы не просите. Вы выбираете, вы предлагаете, и вы идете вперед, а решать — идти за вами или нет — остается за ней. Но если вы идете уверенно, если в вашей походке нет сомнения, она пойдет. Потому что женщина ненавидит неуверенность больше, чем грубость.

### **Вводный тест на «аромат неудачника»**

Прежде чем мы начнем наши уроки, я хочу, чтобы вы выполнили одно простое упражнение. Не волнуйтесь, вам не нужно никуда идти и знакомиться с незнакомками. Пока что вы будете работать с самим собой. Я назвал это упражнение «Тест на аромат неудачника». Звучит резковато? Возможно. Но иногда, чтобы проснуться, нужно, чтобы вам вылили ведро ледяной воды на голову.

Итак, закройте глаза на минуту. Да, прямо сейчас, не читайте дальше. Закройте глаза и вспомните последние три свидания или три знакомства, которые закончились для вас ничем. Прокрутите их в голове, как киноленту. Теперь откройте глаза и честно ответьте себе на три вопроса. Не мне, не книге, а самому себе — максимально цинично и беспощадно.

**Первый вопрос:** Когда вы заговорили с ней, вы ожидали, что она вам откажет? Не надеялись на лучшее, а именно ожидали отказа? Может быть, вы думали: «Ну, с моей внешностью, с моим голосом, с моими финансами... куда мне до

нее?». Если вы почувствовали хотя бы тень этой мысли — это ваш первый «аромат». Женщины чувствуют это за версту. У них есть сверхспособность — они читают ваше отношение к самому себе по тому, как вы ставите ноги на пол. Вы можете говорить что угодно, но если внутри вы уже согласились на поражение, она это увидит. Она увидит это в том, как вы смотрите на нее снизу вверх, даже если вы выше ее ростом. Ваш взгляд превращается в взгляд просителя. Вы не смотрите *на* нее — вы смотрите *наверх*, на пьедестал, на который вы ее сами водрузили.

**Второй вопрос:** Вы говорили ей комплименты, которые ждали от нее благодарности? Если да, то я вас поздравляю — вы пахнете «хорошим мальчиком». «Какие у тебя красивые глаза», «Какое у тебя платье шикарное», «Ты самая умная, которую я встречал». Что в этом плохого? Спросите вы. А то, что эти комплименты — они о ней, но не о вас. Вы просто перечисляете ее достоинства, как продавец в магазине перечисляет характеристики товара. Вы ставите себя в позицию оценщика, но оценщик всегда находится снизу, потому что он *просит* обратить на него внимание. Подумайте об этом. Когда вы говорите «у тебя красивые глаза», что вы просите в ответ? Вы просите ее увидеть, что вы — хороший ценитель. Но ей это не нужно. Ей нужно, чтобы мужчина сказал: «Знаешь, у меня перехватило дыхание, когда я посмотрел в твои глаза». Это «у меня» в центре фразы — оно решает всё. Вы не просите, вы *констатируете свой собственный отклик*.

Вы не ждете благодарности, вы дарите ей откровение.

**Третий вопрос:** Как вы прощались? Вы говорили что-то вроде «Мне было приятно, давай как-нибудь еще встретимся» или «Напиши мне, если будет настроение»? Если да — вы подписали себе приговор. С этого момента вы для нее — архивная папка. Вы — тот вариант, который всегда есть, но который никогда не выберут первым. Вы предлагаете ей инициативу, вы даете ей право решать, быть ли вам. В тот момент, когда вы передаете ей управление, вы перестаете быть мужчиной в ее глазах. Вы становитесь приложением к ее телефону, которое можно удалить, когда память переполнится.

Если на все три вопроса вы ответили «да» или даже просто задумались дольше, чем на секунду — вы носите этот «аромат» на себе. Не отчаивайтесь. Именно для этого я и написал эту книгу. Именно для этого существует наша Школа.

### **Легенда о «Школе искуителя»**

Теперь позвольте мне рассказать вам, что такое эта Школа на самом деле. Это не курс пикапа, не сборник грязных анекдотов и не инструкция по манипуляции. Я ненавижу само слово «пикап», потому что оно ассоциируется с уличными циркачами, которые дергают девушек за косички на остановках. Моя школа — это подпольная академия, где преподают мужчины, прошедшие через огонь, воду и медные трубы разбитых сердец.

Представьте себе старый особняк на окраине города, о котором не пишут в путеводителях. В подвале этого особняка

стоит длинный деревянный стол, а на стене висит огромное зеркало во всю стену. За этим столом сидят ученики. У каждого из них своя история: кто-то пришел сюда после развода, кто-то после того, как его бросила девушка его мечты, кто-то просто устал быть «своим парнем», который всегда оказывается в зоне друзей. И перед каждым из них стоит задача — не просто научиться «клеить» девушек, а научиться быть мужчиной, которого выбирают по умолчанию.

В этой Школе нет скучных лекций. Каждое занятие — это погружение. Мы разбираем реальные ситуации, переигрываем их в ролях, анализируем каждое слово, каждый жест, каждое движение бровей. Мы учимся не тому, что говорить, а тому, *как* говорить, чтобы слова звучали как музыка. Мы учимся молчать так, чтобы молчание звучало громче слов.

И знаете, что самое важное, что я понял, когда собирал эту книгу по кусочкам из своего опыта и опыта моих наставников? Женщина — это не загадка, которую надо решить. Женщина — это музыкальный инструмент, на котором надо научиться играть. Но чтобы играть, нужно сначала научиться держать этот инструмент в руках. Нужно понять, где струны, где лады, и как прикосновение к одной из них вызывает резонанс во всем теле. И главное — вы не должны бояться этого инструмента. Вы не должны играть слишком громко или слишком тихо. Вы должны играть с душой.

**Кто такой «хороший парень» и почему он умирает первым**

Я хочу, чтобы мы поговорили о «хорошем парне». О том самом архетипе, который воспитывают наши мамы, бабушки и школьные учителя. «Будь вежливым», «уступай место», «не повышай голос», «будь терпеливым», «если будешь хорошим, тебя полюбят». Это самое коварное заблуждение, которое только существует на свете. Вас обманывают с детства. Вам говорят, что любовь — это награда за хорошее поведение. Но в реальном мире, в мире взрослых людей, любовь — это не награда. Любовь — это выбор, основанный на уважении и притяжении.

Давайте я приведу вам живой пример, который я наблюдал много раз в своей жизни. Вот есть два мужчины. Первый — Иван. Иван — идеальный кандидат в мужья. У него хорошая работа, он ухаживает, он цветы дарит, он помнит дни рождения, он всегда отвечает на сообщения через пять минут. Он никогда не перечит женщине, он боится ее обидеть, он готов сделать всё, чтобы она была счастлива. Но счастливой она не становится. Она использует Ивана как жилетку, чтобы поплакаться на своего бывшего, она называет его «другом» и удивляется, почему он никогда не пробует ее поцеловать (а он боится, он ждет «знака»).

Второй — Петр. Петр — не идеален. Он может опоздать на свидание на полчаса и даже не извиниться, а просто сказать: «Задержался, но я здесь». Он может спорить с женщиной, доказывая свою точку зрения, даже если это бесполезно. Он может взять ее за руку, чтобы перевести через дорогу,

даже если она не просила. Он может, черт возьми, сказать ей в лицо, что сегодня она не очень хорошо выглядит, если она пришла в плохом настроении и хочет, чтобы он ее жалел. И что происходит? Женщина сохнет по Петру. Она ждет его звонка, она переживает, когда он не пишет, она хочет быть с ним.

Почему так происходит? Потому что Петр представляет опасность. Нет, не физическую опасность. Петр представляет собой опасность для ее привычного комфорта. Он не стабилен, как Иван. Он непредсказуем. Он может уйти, если ему что-то не понравится. Он не боится потерять ее, потому что он уверен в своей самооценности. А Иван боится. И этот страх, эта дрожь в голосе, эта быстрая готовность угодить — они делают его невидимым для женщины.

Женщина хочет быть завоеванной. Это не про сексизм, это про биологию. Она хочет чувствовать, что мужчина готов рискнуть, чтобы получить ее. Она хочет чувствовать, что она — трофей, за который борются. А Иван говорит: «Возьми меня, я твой, я ничего не прошу взамен». Какой трофей? Какой интерес? Если вещь отдают просто так, она теряет ценность. Петр же говорит: «Ты мне интересна, но я буду с тобой, только если ты будешь соответствовать моему уровню». И женщина начинает соответствовать. Она начинает тянуться к нему.

Это жестокая правда жизни. Доброта без стержня превращается в слабость. Внимание без вызова превращается в на-

зойливость. Щедрость без силы превращается в попытку купить любовь. И если вы чувствуете в себе этого «Ивана» — не расстраивайтесь. Этого Ивана можно переучить. Именно этим мы и будем заниматься на наших уроках. Мы не убиваем в вас доброту. Мы просто добавляем к этой доброте стальной прут, чтобы она держала форму.

### **Как читать эту книгу и не превратиться в монстра**

Последнее, о чем я хочу поговорить во Вступлении, — это этика. Да, в книге, которая называется «Запретные уроки», я говорю об этике. Это кажется парадоксом, но без этого парадокса вы превратитесь в того самого персонажа, которого боятся женщины — в манипулятора, в робота, в человека, который вместо души использует скрипты.

Я хочу, чтобы вы усвоили одну простую вещь: **все техники, все приемы, все запретные знания, которые я вам дам, работают только тогда, когда вы искренни в своем намерении.** Если вы будете использовать их, чтобы просто «затащить в постель» и забыть, вы сломаетесь сами. Женщина чувствует фальшь. Она чувствует, когда вы играете роль, даже если вы играете ее идеально. Техники дают вам фору, они дают вам время и пространство, чтобы раскрыться, но они не могут заменить вашу суть.

Это как в театре. Вы можете выучить все роли Шекспира, знать все паузы и все интонации, но если у вас нет таланта, зритель все равно не заплачет. Наши уроки учат вас правильной подаче, но они не учат вас содержанию. Сoder-

жание — это вы сами. Это ваши увлечения, ваша страсть к жизни, ваш юмор, ваш характер. Школа не делает вас кем-то другим. Школа снимает с вас слои застенчивости и страха, чтобы показать миру того мужчину, который там, внутри, ждал своего часа.

Поэтому, когда вы начнете применять техники из этой книги, спросите себя каждый раз: «Я делаю это, потому что я хочу получить контроль, или я делаю это, потому что я хочу подарить ей радость?». Если ваш ответ — контроль, закройте книгу, она не для вас. Вы не станете искусителем, вы станете преступником. А преступников, как вы знаете, ловят. Женщина не оставляет безнаказанными тех, кто пытается играть на ее чувствах без любви. Она может и не сказать вам в лицо, но она разобьет ваше эго так, что вы не соберете его по кусочкам.

Искусство соблазнения — это искусство дарить. Дарить себя, дарить момент, дарить эмоции, дарить воспоминания. Даже если это всего лишь одно свидание, оно должно быть запоминающимся и безопасным для нее. Вы — мужчина, который пришел в ее жизнь, чтобы сделать ее ярче. Если вы будете исходить из этого посыла, техники начнут работать сами собой, как по волшебству.

## **Семь дней до начала занятий**

Итак, мы подошли к финалу нашего Вступления. Вы сто-

ите на пороге Школы. За этой дверью вас ждут жесткие тренировки, неудобные вопросы, психологические ловушки и моменты озарения, которые перевернут ваше мировоззрение. У нас впереди много тем: мы будем учиться говорить голосом, который звучит в унисон с вашей душой, мы будем учиться смотреть так, чтобы взгляд прожигал одежду, мы будем учиться держать паузу, чтобы в этой паузе рождалось желание.

Но сейчас, перед тем как мы перевернем страницу и войдем в Первый урок, я прошу вас об одной вещи. Возьмите обычный лист бумаги. Самый простой, без линеек. И напишите на нем одну фразу: **«Я — мужчина, который достоин лучшего»**. Напишите эту фразу своей рукой, не печатайте. Положите этот лист туда, где вы будете его видеть каждый день: на зеркало в ванной, на свой рабочий стол, на холодильник. И каждый раз, когда вы будете смотреть на эту фразу, вы будете вспоминать это Вступление. Вы будете вспоминать, что вы не проситель. Вы — лидер. Вы не «хороший парень», который сидит в углу и ждет, пока его заметят. Вы — мужчина, который входит в комнату и заявляет о своем присутствии не словом, а тем фактом, что он просто есть.

Через семь дней, когда этот лист станет частью вашей жизни, вы прочитаете главу про Якорь и улыбнетесь, потому что якорь уже будет стоять в вашем подсознании. А пока — запомните этот день. Запомните, каким вы были до того, как открыли эту книгу. Потому что через месяц, когда вы огля-

нетесь назад, вы увидите, что это был совсем другой человек. И вы скажете ему: «Спасибо, что ты решился измениться».

С этой минуты «Школа искусителя. Запретные уроки» начинает свой отсчет. Первый звонок прозвенел. Сядьте поудобнее, но не расслабляйтесь. Держите спину прямо, как на той самой красной табуретке. У нас впереди долгий путь, и я обещаю вам, что он будет стоить каждого потраченного на чтение часа.

**Добро пожаловать в Школу. Теперь вы — ее ученик. И это звание ко многому обязывает.**

# **Урок 1. «Якорь» вместо «улыбки». Или как войти в комнату так, чтобы женщины поворачивали головы еще до того, как ты заговорил**

## **Смерть в дверях**

Представьте себе обычный вечер пятницы. Любое городское заведение, где есть столики, свет и люди. Дверь открывается, и в проеме появляется ОН. Посетители поднимают глаза, чтобы просто оценить, кто вошел: свой, чужой, опасный, скучный. И вот в этот самый момент, за те две-три секунды, пока он делает первый шаг внутрь, все женщины в зале, сами того не осознавая, ставят ему оценку. Это не зависит от того, красив ли он лицом, дорого ли одет, высок ли ростом. Это зависит от того, как он *занимает пространство*.

Большинство мужчин, и вы не исключение, если честно, входят в помещение, как будто извиняясь за то, что они вообще существуют. Они слегка сгибают спину, втягивают голову в плечи, их взгляд бежит по полу или по стенам в поисках свободного места, чтобы поскорее спрятаться за столик. Они извиваются в дверях, пытаясь не задеть плечом косяк, и бросают нервное «извините», если кто-то оказался рядом.

Что видит женщина в этот момент? Она видит человека, который просит у мира разрешения пройти. Она видит человека, который говорит: «Я здесь ненадолго, я не помешаю, я просто займу вот этот уголок». И ее подсознание тут же отводит взгляд, потому что такой человек не представляет никакого интереса. Он безопасен, скучен и незаметен.

Теперь представьте себе другую картину. Дверь открывается, и в проеме на мгновение возникает фигура, которая не торопится входить. Секундная пауза. Человек сканирует помещение взглядом не сверху вниз, не испуганно, а спокойно, как хозяин, который проверяет, всё ли в порядке на его территории. Его плечи расправлены, подбородок слегка приподнят, центр тяжести смещен чуть вперед, как у человека, который идет в атаку, но в атаку добрую, уверенную. Он делает шаг, и этот шаг — не семенящий, не быстрый. Это шаг, который говорит: «Я здесь, и это место стало чуточку лучше от того, что я в нем появился».

Женщины в зале, даже если они заняты разговором, краем глаза замечают это движение. И у них внутри что-то щелкает. Это не сексуальное возбуждение, нет, пока что. Это просто отметка: «Здесь появился самец. Здесь появился тот, кто может быть лидером. За ним можно пойти, если потребуются». В этот момент вы уже выиграли половину битвы, даже не сказав ни слова.

## **Природа «якоря»: физика, а не магия**

Почему это работает? Давайте заглянем в нашу древнюю,

древнюю историю. Миллионы лет эволюции, пока мы еще не носили костюмы и не пользовались смартфонами, формировали наши инстинкты. В те времена, когда человек выходил из пещеры, его жизнь зависела от того, как он себя подает. Если он шел сгорбленным, с опущенными глазами, его принимали за жертву. Жертву съедали хищники, или, в лучшем случае, ее игнорировали сородичи, потому что от такой особи не было толку ни на охоте, ни в обороне. Если же мужчина шел с прямой спиной, расправленными плечами и твердым взглядом, его принимали за защитника. К такому тянулись женщины, потому что с ним было безопасно выводить потомство. Прошли тысячелетия, но этот код записан в нашей ДНК. И, что самое забавное, женщины не могут его контролировать. Они не думают: «О, какой у него хороший мышечный корсет, наверное, он хороший охотник». Нет. Они просто *чувствуют* спокойствие и уверенность, исходящие от такого мужчины. И это чувство возникает на физическом уровне, на уровне гормонов.

Есть одно интересное исследование, о котором я всегда рассказываю на своих семинарах. Ученые ставили эксперимент: группе женщин показывали видеозаписи мужчин, которые просто шли по коридору. Лиц было не видно, только походка и осанка. И женщин просили оценить, насколько эти мужчины привлекательны. Знаете, что они выбрали? Они выбирали не тех, у кого был идеальный пресс или широкая грудная клетка. Они выбирали тех, у кого верхняя часть

корпуса была неподвижна, а движение шло от бедер. Тех, у кого плечи оставались на одном уровне, без вертикального «покачивания» при ходьбе. Тех, у кого шаг был чуть шире, чем у среднестатистического прохожего. Это называется «сигналом тестостерона». Высокий уровень тестостерона делает вашу походку более уверенной, потому что у вас лучше развита мускулатура кора, вы легче удерживаете равновесие, и ваше тело само выбирает самую энергоэффективную и мощную механику движения.

Но что делать, если тестостерона у вас в крови не так много, как у древнего воина? Или если вы всю жизнь просидели за компьютером, и ваши плечи привыкли к положению «вопросительный знак»? Ответ прост: **вы можете обмануть свою нервную систему.** Тело и психика связаны обратной связью. Если вы измените положение тела, ваше настроение и гормональный фон начнут подстраиваться под это положение. Я не шучу. Это называется теорией «эмбодимент» — воплощением эмоций в теле. Если вы улыбнетесь силой, через «не хочу», ваш мозг, получив сигнал от мышц лица, начнет вырабатывать эндорфины, и через несколько минут вы почувствуете, что настроение действительно улучшилось. То же самое с осанкой.

### **Тренировка «Взгляд сквозь стены»**

Помимо тела, есть еще один инструмент, который работает как якорь. Это ваш взгляд. Я говорю не о том взгляде, которым вы смотрите на меню в ресторане. Я говорю о

взгляде, который я называю «рентген». Очень часто мужчины смотрят на женщин так, как будто они просят милостыню. Их взгляд полон мольбы: «Ну посмотри на меня, ну обрати внимание, я же хороший, ну почему ты не смотришь?». Этот взгляд действует отталкивающе, потому что он словно говорит: «У меня ничего нет, кроме этого взгляда, дай мне немного себя, я голоден».

Другой вариант — мужчины смотрят оценивающе, как будто покупают на рынке арбуз. Этот взгляд тоже провальный, потому что женщина чувствует себя товаром. Она ставит стену.

Третий вариант, тот самый, запретный, который мы будем тренировать — это взгляд «спокойного присутствия». Вы смотрите на женщину не так, как будто хотите ее заполучить. Вы смотрите на нее так, как будто вы уже знаете о ней всё, что нужно, и вам просто интересно проверить свои догадки. Вы смотрите *в* нее, а не *на* нее. Вы фокусируетесь не на ее глазах или губах, а на точке чуть выше переносицы, на так называемом «третьем глазе». Это дает эффект расслабленного, немигающего взгляда, который воспринимается как уверенность. Ваш взгляд не бегаёт, он не цепляется за отдельные детали (декольте, серьги, макияж), он охватывает всё лицо целиком, но с мягкой фокусировкой.

Представьте себе, что вы смотрите на горный пейзаж. Вы не рассматриваете каждое дерево в отдельности, вы просто впитываете красоту всей картины. Так же вы смотрите на

женщину. Вы выпитываете ее целиком. Когда она чувствует этот взгляд, у нее возникает странное ощущение. Она не может понять, что вы о ней думаете, нравится она вам или нет. Это создает напряжение, легкую интригу. А женщина, как я уже говорил, живет в эмоциях. Напряжение — это эмоция. И пока она напряжена, она вовлечена. Она смотрит на вас в ответ, пытаясь разгадать вашу загадку.

### **Упражнение «Сканирование пространства»**

Итак, первое практическое задание, которое вы выполните, даже не выходя из дома, называется «Сканирование пространства». Я хочу, чтобы вы завтра, когда пойдете на работу или в магазин, превратили свой путь в тренировочную площадку.

Вот инструкция. Вы выходите из подъезда. Останавливаетесь на секунду. Не смотрите под ноги. Не смотрите на телефон. Вы расправляете плечи, вы поднимаете подбородок, вы делаете медленный, глубокий вдох через нос и очень медленный выдох через рот. Во время этого выдоха вы смотрите по сторонам: вдаль, налево, направо. Но смотрите не глазами, как мы обычно шуримся, а *всем лицом*, как будто вы светите мощным прожектором. Вы сканируете пространство. Вы отмечаете, кто там есть, какие машины стоят, какая погода. Вы не цепляетесь ни за что, вы просто фиксируете факты.

Затем вы начинаете движение. И здесь самое сложное: вы идете медленнее, чем вам хочется. Даже если вы опаздываете, вы идете медленнее. Ваши бедра движутся свободно,

без зажима. Вы не сутулитесь, чтобы вписаться в поток людей. Вы занимаете ровно столько места, сколько вам нужно по природе вашего телосложения. Когда вы проходите мимо витрин, вы смотрите не в них (чтобы увидеть свое отражение и поправить прическу), вы смотрите *сквозь* них, на те предметы, которые стоят за стеклом. Это учит ваш взгляд проникать сквозь преграды.

А теперь самое главное. Когда вы идете, вы *мысленно* проносите про себя одну короткую фразу. Не вслух, а про себя, как мантру. Фраза звучит так: **«Мне здесь рады»**. Вы не спрашиваете, вы констатируете факт. Мир — это ваша гостиная. Люди — ваши гости. Вы не входите в чужой дом, вы выходите в свой собственный сад. Эта мантра меняет ваше внутреннее состояние. Вы перестаете быть просящим, вы становитесь принимающим.

Я даю вам это упражнение на всю первую неделю. Даже если вы будете делать его всего по пять минут в день, к концу недели вы заметите, как изменилась ваша походка. Вы перестанете шаркать, вы перестанете смотреть вниз. Ваш взгляд поднимется, и вместе с ним поднимется ваша самооценка. А женщины, стоящие на автобусной остановке или сидящие в соседнем кафе, уже начнут замечать это изменение. Они не поймут, что именно изменилось, но они почувствуют, что от вас исходит какой-то магнетизм. Это и есть ваш первый Якорь. Он брошен. Теперь вы стоите тверже, чем стояли час назад.

# **Урок 2. Голос, который заставляет слушать. Или почему «писк» убивает эрекцию**

## **Акустическая битва полов**

Продолжим нашу стройку базы. Вы освоили вход в помещение, вы почувствовали, как работает ваше тело и взгляд. Но вот вы подошли к женщине, вы открыли рот... и всё, что вы построили за десять секунд до этого, рушится, как картонный домик. Потому что ваш голос звучит не так, как должен звучать голос мужчины, который только что вошел как хозяин. Ваш голос звучит как голос продавца в обувном магазине или как голос напуганного школьника на экзамене.

Я хочу, чтобы мы начистоту поговорили о голосе. Голос — это не просто инструмент для передачи информации. Голос — это ваш вторичный половой признак. Да-да, это так же важно, как широкие плечи или щетина на лице. В природе существует жесткая корреляция между тембром голоса и уровнем тестостерона. Чем выше уровень тестостерона у мужчины, тем ниже и насыщеннее его голос. Это эволюционный механизм: низкий голос означает большие голосовые связки, большие голосовые связки означают большую гортань, а большая гортань — это признак физической зрелости. Женщины, слыша низкий голос, неосознанно восприни-

мают его как сигнал «взрослый, здоровый самец, готовый к размножению». Это написано в их ДНК, они не могут с этим спорить.

Но здесь есть и обратная сторона медали. Голос — это еще и зеркало вашей психики. Когда вы волнуетесь, ваш организм выбрасывает в кровь адреналин. Адреналин заставляет ваши мышцы напрягаться, в том числе и мышцы гортани. Ваша голосовая щель сужается, и голос становится тоньше, напряженнее, «писклявее». То есть, в момент, когда вы больше всего хотите произвести впечатление, ваше тело, под воздействием стресса, делает ваш голос максимально непривлекательным для женщины. Парадокс, не правда ли? Вы хотите ее завоевать, а ваше тело говорит ей: «Я слаб, я боюсь, я не справлюсь».

Я наблюдал это сотни раз. Мужчина подходит к красивой девушке, он уверен в себе, он улыбается, он делает комплимент. Но его голос на полторы октавы выше, чем обычно. Он говорит: «П-привет, как дела?» — с этой дрожью в конце. Он сглатывает каждые пять секунд, потому что пересохло горло. И девушка, даже если она хочет с ним познакомиться, чувствует этот диссонанс. Она видит тело, которое говорит об уверенности, и слышит голос, который говорит о панике. Ее интуиция моментальностораживается: «Этот человек не целостен, он не соответствует своему образу». И она закрывается.

**Техника «Грудной резонанс»**

Как с этим бороться? Как сделать ваш голос низким, бархатистым, гипнотизирующим, даже если вы находитесь в состоянии стресса? Ответ один: вам нужно научиться говорить не от головы, не от шеи, а от груди. Большинство людей в современном мире говорят «головным» голосом. То есть, резонанс у них сосредоточен в области носоглотки, в верхней части лица. Этот голос высокий, звонкий, немного гнусавый. Он идеально подходит для того, чтобы окликнуть друга в супермаркете или сказать «спасибо» кассирше. Но он абсолютно не подходит для того, чтобы очаровать женщину на свидании.

Нам нужен «грудной» голос. Когда вы кладете руку на грудную клетку и начинаете говорить, вы должны чувствовать легкую вибрацию там, под ладонью. Эта вибрация — признак того, что ваш голосовой поток идет из нижней части вашего дыхательного объема. Чтобы добиться этого, вам нужно перестроить свое дыхание. Вдох должен быть не поверхностным («ключичным»), а глубоким, диафрагмальным. Диафрагма — это большая мышца-купол, которая отделяет грудную полость от брюшной. Когда вы дышите диафрагмой, ваш живот слегка надувается на вдохе и сдувается на выдохе. Это самый мощный, самый спокойный тип дыхания, который заложен в нас с рождения. Посмотрите на маленьких детей, когда они спят — они дышат животом. Но потом, с годами, мы начинаем зажимать живот, втягивать его, и переходим на грудное, поверхностное дыхание, пото-

му что так требует этикет и тесная одежда. Мы теряем свою природную силу.

Итак, первый шаг к новому голосу — это дыхание животом. Встаньте прямо, положите одну руку на грудь, другую на живот. Сделайте вдох через нос. Старайтесь, чтобы грудь оставалась неподвижной, а живот надувался. Если рука на груди не поднимается, а рука на животе поднимается — вы делаете всё правильно. Выдох должен быть долгим, медленным, через полуоткрытый рот, как будто вы согреваете руки в холодный день. На этом выдохе вы начинаете произносить звук «М-м-м-м» или «О-о-о-м». Вы должны почувствовать, как вибрация от этого звука спускается вниз, в грудную клетку, в диафрагму.

Есть забавное, но очень эффективное упражнение, которое я называю «Церковный бас». Представьте, что вы стоите в огромном старинном соборе, где есть орган. Орган издает низкие, глубокие ноты, от которых вибрируют камни пола. Вы не поете эту ноту ртом, вы *выдыхаете* ее всей грудью. Попробуйте произнести протяжное «У-у-у-у» на самой низкой ноте, которую вы только можете издать, не переходя на хрип. Когда вы нащупаете эту ноту, ваш голос станет бархатым. И в этот момент вы почувствуете, как ваше тело наполняется спокойствием. Потому что низкий, ровный выдох активирует парасимпатическую нервную систему, которая отвечает за расслабление.

**Темп речи, или «Правило скучного кинозала»**

Но одного низкого тембра недостаточно. Есть еще одна привычка, которая убивает всё обаяние, — это быстрый темп речи. О, это бич нашего времени! Мы живем в эпоху клипового мышления, мы привыкли получать информацию по 15 секунд в TikTok и смотреть видео на ускоренной перемотке. И когда мы выходим на свидание, мы начинаем говорить так же быстро, как ведущий новостей. Мы вываливаем на женщину поток информации: кто мы, откуда, чем занимаемся, какие у нас планы, и еще три анекдота. Она не успевает переварить эту информацию, не успевает проникнуться вами. Она просто слушает фоновый шум.

Запомните раз и навсегда: **чем быстрее вы говорите, тем ниже ваш статус в глазах женщины.** Скорость речи — это признак нервозности. Признак того, что вы пытаетесь заполнить паузу, потому что боитесь паузы. Признак того, что вы хотите поскорее «продать» себя, пока ее внимание не переключилось на что-то другое. Но когда вы говорите медленно, вы демонстрируете совершенно другую картину: «Я настолько уверен в себе, что не боюсь тишины. Я не боюсь, что она потеряет ко мне интерес, потому что мои слова стоят того, чтобы подождать».

Вспомните, как говорят актеры в хороших фильмах, когда они произносят свои главные реплики. Они делают паузу перед ключевым словом. Они замедляются на последнем слове фразы. Они смотрят в глаза собеседнику и молчат одну-две секунды после того, как договорили, давая словам осесть в

воздухе. Эта техника называется «Эффект эха». Вы говорите, затем вы замолкаете, и в этой тишине ваши слова звучат громче, чем когда вы их произносили.

Давайте разберем на примере. Допустим, вы хотите сказать ей, что она красивая. Первый вариант (скоростной): *«Ойприветтысегоднпростошикарновыглядишь»*. Она слышит «привет», что-то там про «выглядишь», и внимание улетело. Второй вариант (правильный): вы смотрите на нее, делаете паузу на секунду, слегка наклоняете голову, как будто вы впервые ее видите, и произносите медленно, с грудным резонансом: «Ты... сегодня... просто... светишься». Точка. После слова «светишься» вы замолкаете. Вы не добавляете ничего, вы не уточняете, что именно у нее светится (глаза, кожа, улыбка). Вы оставляете ей пространство для интерпретации. А женский мозг, как я уже говорил, любит додумывать. Она сама достроит эту картинку и сама себе подумает: «Он заметил мое состояние, он чувствует меня».

### **Упражнение «Чтец и Стенограф»**

Теперь перейдем к самому вкусному, к практике. Упражнение, которое я вам даю, называется «Чтец и Стенограф». Оно рассчитано на три дня. Вы будете выполнять его каждый день по пятнадцать минут. Можете делать это на кухне, в ванной, в машине по пути на работу — главное, чтобы никто не смущал вас на первых порах.

Возьмите любую книгу. Не детектив с диалогами, а хорошую художественную прозу, где есть длинные описания при-

роды или размышлений героя. Например, подойдут «Мастер и Маргарита» или «Тихий Дон». Найдите абзац, примерно на половину страницы.

**День первый.** Вы читаете этот абзац вслух. Но вы читаете его *в два раза медленнее*, чем вы обычно говорите. Это будет казаться вам мучительно скучным, вы будете чувствовать себя идиотом. Это нормально. Когда вы читаете медленно, ваше дыхание выравнивается, диафрагма включается в работу, и голос начинает искать резонанс в грудной клетке. Вы будете спотыкаться, вы будете сбиваться на обычный темп. Это тоже нормально. Ваша задача — просто продержаться все пятнадцать минут в этом «замедленном кино».

**День второй.** Вы берете тот же текст. Но теперь вы читаете его с одной единственной целью: вы произносите его на самой низкой ноте, на которую способны, но не переходя на сиплый шёпот. Если ваш голос начинает хрипеть и срываться — значит, вы пережали. Остановитесь, зевните пару раз (зевок снимает зажим с гортани) и продолжайте. Вам нужно найти ту точку опоры в груди, где звук вибрирует свободно, без напряжения. Это как искать баланс на велосипеде: сначала качаешься, потом в какой-то момент отпускает и едешь ровно. Вы должны почувствовать этот момент, когда ваш голос начинает звучать «в полный рост», мощно, но легко.

**День третий.** Это магия. Вы берете тот же текст. И теперь вы читаете его с паузами. Вы делаете паузу после каждого третьего слова. Нет, не каждое третье — это сложно. Вы

делаете паузу после каждой логической части предложения. Там, где стоит запятая, вы делаете паузу в два раза дольше, чем вы привыкли. Там, где стоит точка, вы делаете паузу в три раза дольше. Вы вдыхаете в этих паузах. Вы даете звуку, который вы только что произнесли, «долететь» до своего уха и до воображаемой женщины, сидящей напротив вас.

На третий день произойдет удивительная вещь. Когда вы начнете читать медленно, низко и с паузами, вы почувствуете, как ваш голос начинает звучать по-другому. Он станет объемным, он наполнит помещение, даже если вы говорите негромко. Он приобретет тот самый «бархат», о котором я писал в начале. И самое интересное: ваш мозг, услышав этот новый голос, начнет к нему привыкать. Это станет вашей новой нормой. Когда вы выйдете на улицу и заговорите с кассиршей или с коллегой, вы непроизвольно, на автомате, будете использовать этот новый паттерн.

Почему я уделяю так много времени голосу? Потому что это ваш самый мощный козырь, который всегда с вами. Внешность можно изменить (одеться дороже, сделать прическу), тело можно изменить (качать пресс), но голос — это единственное, что женщина слышит в темноте. Это единственное, что остается, когда она закрывает глаза. И если вы вложите в свой голос силу, спокойствие и уверенность, вы станете для нее тем, чей звонок она будет ждать с трепетом, даже если на ее столе лежат более симпатичные кандидаты.

# **Урок 3. Правило «Пустого стула». Или как понять, что она готова, даже не подходя к ней**

## **Чтение без книги**

Мы с вами отстроили осанку, мы поставили голос. Теперь у нас есть энергия и звук. Мы похожи на хорошо настроенный музыкальный инструмент, который лежит в футляре. Но, прежде чем мы начнем играть, нам нужно понять, на какой струне мы будем играть, и вообще, стоит ли доставать инструмент, если публика не настроена на музыку. Третья глава — это про самое важное, про **наблюдательность**

# 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.