

ЗАПРЕЩЁННЫЕ ПРИЁМЫ СКРЫТОГО ДОМИНИРОВАНИЯ



Виктор Вонг

18+

Виктор Вонг

**Запрещённые приёмы
скрытого доминирования**

«Автор»

2026

Вонг В.

Запрещённые приёмы скрытого доминирования / В. Вонг —
«Автор», 2026

Вы устали быть «хорошим парнем», который получает отказ за отказом? Пора узнать правду: женское внимание не заслуживают — его завоёвывают. Эта книга — не про дешёвые манипуляции и пошлость. Это системный, глубокий разбор психологии общения, скрытого влияния и внутренней силы. От настройки харизмы и языка тела до управления эмоциями, тактильного контакта и долгосрочного удержания рамки. Вы освоите искусство провокации, словесного дзюдо, создания интриги и превратите обычное свидание в незабываемое приключение. Главное — вы поймёте: истинное доминирование рождается из уверенности, уважения и заботы. Не играйте роли — станьте тем мужчиной, которого хотят выбирать. Никаких иностранных слов, никакой фальши. Только живой слог, реальные примеры и приёмы, проверенные на практике. Откройте для себя запрещённые техники, которые изменят вашу жизнь.

© Вонг В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА 1. БАЗОВАЯ НАСТРОЙКА: ХАРИЗМА КАК ФУНДАМЕНТ	11
ГЛАВА 2. МЕХАНИКА «СКРЫТОГО»: КАК ВНЕДРИТЬСЯ В ПОДСОЗНАНИЕ	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Виктор Вонг

Запрещённые приёмы скрытого доминирования

ВВЕДЕНИЕ

О чём эта книга и почему она спасёт вас от «френдзоны»

Если вы держите эту книгу в руках (или читаете с экрана, что в нашем цифровом веке почти одно и то же), значит, где-то глубоко внутри вы уже поняли главную несправедливость мира. Вы заметили, что правила игры, которые нам вдолбливали в голову с детства, — это ложь. Нас учили, что нужно быть добрым, внимательным, заботливым, носить плед на случай, если девушка замёрзнет, и обязательно спрашивать разрешения, прежде чем взять её за руку. Нас учили быть «хорошими мальчиками». И что же? Эти «хорошие мальчики» оказываются у разбитого корыта, пока какой-нибудь наглый тип с небрежной улыбкой и полным отсутствием комплексов уводит «принцессу» прямо из-под носа. Знакомо?

Я не буду вас утешать и говорить, что «всё честно». Это нечестно. И именно поэтому я написал эту книгу.

Давайте сразу расставим точки над «ё». Соблазнение — это не про то, чтобы «уложить в постель». Это слишком примитивно и скучно. Соблазнение — это про **управление реальностью**. Это про способность создать вокруг себя такую атмосферу, такой магнитный вихрь, чтобы женщина сама захотела в нём оказаться, чтобы она чувствовала себя живой, желанной, но при этом слегка потерянной. Слегка неуверенной в том, что происходит. Именно эта лёгкая дезориентация, смешанная с мощным притяжением, и есть то самое «доминирование», о котором пойдёт речь.

Но слово «доминирование» в современном мире обросло таким слоем грязи и непонимания, что его боятся произносить даже в узких мужских кругах. Сразу представляется качок в кожаном пальто, который рычит на девушку и требует, чтобы она принесла тапки. Нет, друзья. Это не доминирование. Это дешёвый театр абсурда, который работает ровно до тех пор, пока у женщины не откроются глаза (а это происходит на следующее утро, чаще всего, ещё до завтрака).

Настоящее, скрытое, запретное доминирование — это тонкая материя. Это искусство, доступное только тем, кто умеет слушать тишину между словами. Это способность вести за собой, не дёргая за поводок. Это когда она делает то, что вы хотите, но при этом у неё возникает стойкое ощущение, что это была исключительно её собственная идея.

Представьте себе дзюдо. Не ударная техника, где нужно тратить килограммы силы, а именно дзюдо — путь мягкой силы. Вы используете энергию соперника против него самого. В нашем случае «соперник» — это её собственное сопротивление, её воспитание, её страхи и социальные шаблоны. Вы не ломаете их. Вы просто проскальзываете мимо них, оставляя её в лёгком замешательстве: «А что это было? А почему мне так хорошо? А почему я согласилась на это свидание, хотя клялась себе, что буду сегодня недоступна?»

Первый миф, который мы разнесём в пух и прах прямо сейчас

Миф о том, что женщинам нужны «плохие парни». Чушь собачья. Женщинам не нужны плохие парни. Женщинам нужны **уверенные** парни. Но так как наша культура последние лет двадцать путает уверенность с высокомерием, а решительность с тиранией, многие мужчины ушли в другую крайность — в угодничество.

Вот классический портрет «хорошего парня», который приходит ко мне на консультации (да, у меня есть такая практика, и поверьте, историй там — на десять томов). Он высокий, симпатичный, у него хорошая работа, он платит налоги и уважает старших. Он приглашает девушку в ресторан. Он открывает перед ней дверь. Он долго и нудно изучает меню, чтобы выбрать блюдо, которое ей точно понравится. Он говорит: «Тебе, наверное, холодно?» — и пытается укутать её своей курткой. Он засыпает её комплиментами. Он звонит ей на следующий день ровно в десять утра, чтобы «не показаться навязчивым, но и не пропасть».

И что получает этот прекрасный, заботливый, идеальный мужчина? Правильно. Сообщение в мессенджере: «Ты очень хороший, но... давай останемся друзьями». Или, что ещё хуже, она просто перестаёт отвечать.

Почему так происходит? Потому что «хороший парень» транслирует одну единственную эмоцию: **«Пожалуйста, полюби меня. Я сделаю всё, что ты скажешь, только не отвергай меня»**. Это не любовь. Это торг. Это попытка купить внимание за мешок комплиментов и предупредительности. А любой торг — это позиция снизу. Женщина, даже самая добрая и понимающая, подсознательно считывает этот сигнал как «низкий статус». И её инстинкты, древние, как мир, говорят ей: «С этим самцом мои дети выживут, но будут ли они сильными? Нет. Он слишком мягкий. Ищи другого».

Жестоко? Да. Справедливо? Это природа. Мы не в розовом детском саду, мы в реальном мире, где выживает не самый добрый, а самый адаптивный.

Что такое «Скрытое доминирование» на самом деле

Давайте дадим чёткое определение. Скрытое доминирование — это такое построение коммуникации и поведения, при котором вы **занимаете верхнюю психологическую позицию** без агрессии, давления и хамства. Это состояние, когда ваше внутреннее спокойствие и уверенность таковы, что женщина начинает подстраиваться под вас, даже не замечая этого.

Это похоже на эффект солнечного света. Солнце не просит цветы поворачиваться к нему. Оно просто светит. И цветы тянутся. Ваша задача — стать тем самым солнцем. Не лампочкой, которая мигает и перегорает, а именно стабильным, мощным источником энергии, тепла и, что важно, — **вызова**.

Женщина хочет быть завоёванной. Это аксиома, которую можно отрицать до посинения, но она останется правдой. Однако слово «завоёванной» здесь ключевое. Завоевание — это процесс, игра, танец. Если вы просто падаете к её ногам и говорите: «Всё, я твой, делай со мной что хочешь», — игра заканчивается. Становится скучно. Нет интриги. Нет напряжения. А без напряжения нет желания.

Запрещённые приёмы, о которых пойдёт речь в этой книге, — это инструменты создания того самого здорового напряжения. Это умение вовремя сделать шаг назад, когда хочется сделать два шага вперёд. Это искусство говорить «нет» (да-да, вы не ослышались), когда хочется сказать «да». Это способность держать паузу так долго, чтобы она сама начала заполнять эту паузу словами, жестами, эмоциями.

Помните старый анекдот про кота, который смотрит на закрытую дверь? Кот может сидеть перед дверью часами, делать вид, что она ему неинтересна, как только мы к ней подходим, — и в тот момент, когда мы открываем дверь, чтобы выйти, он молнией проскальзывает в щель. Вот так работает психология запретного плода. Женщина — это та самая дверь. Ваша задача — не ломиться в неё плечом, а создать ситуацию, при которой она сама приоткроется, чтобы посмотреть, что там за ней, и... вы окажетесь внутри.

Почему я пишу именно об этом

Я не психолог с дипломом, висящим на стене в дорогой рамке. Я практик. Я человек, который прошёл путь от застенчивого «ботаника», краснеющего при виде женской улыбки, до человека, для которого искусство общения стало профессией, хобби и смыслом жизни. За

моими плечами тысячи неудач, которые стали отличными уроками, и сотни побед, каждая из которых — отдельная история.

Я перелопатил горы литературы: от Фрейда и Юнга до современных НЛП-практиков и коучей по личностному росту. Я вычленил зёрна истины, очистил их от воды и «магических таблеток» и превратил в систему. Систему, которая работает. Она не волшебная. Она требует практики, смелости и, самое главное, — честности перед самим собой.

В этой книге вы не найдёте заклинаний вроде «скажи эту фразу, и она твоя». Это книги для ленивых, и они не работают. Вы найдёте здесь принципы. Психологические векторы. Понимание того, как устроена женская психика, как она реагирует на те или иные стимулы, и как эти стимулы можно корректно, экологично применять.

Осторожно: грабли!

Я должен предупредить вас. Некоторые из вас, прочитав эту книгу, могут превратиться в чудовищ. Нет, я не шучу. Знание — это сила, а сила без ответственности — это страшная сила. Когда вы начнёте применять эти техники и увидите, как они работают, у вас может закружиться голова. Вы можете захотеть использовать их во зло, манипулировать, играть чувствами. Не делайте этого.

Наша цель — не сломать женщину, не сделать её рабыней и не собрать коллекцию разбитых сердец. Наша цель — стать мужчиной, с которым женщина чувствует себя в безопасности, но при этом на грани. Который бросает вызов, но подставляет плечо. Который доминирует, но не подавляет.

Эта книга — о создании глубоких, честных, страстных отношений, в которых оба партнёра развиваются. Доминирование — это ответственность. Когда вы ведёте, вы отвечаете за маршрут. Если вы заведёте её в болото, виноваты будете вы. Если вы приведёте её к океану счастья — почёт и уважение вам. Но учтите: океан бывает штормовым.

Кому эта книга не подойдёт

Давайте будем честными. Эта книга не для всех.

— Она не подойдёт мужчинам, которые ищут лёгких путей и хотят «волшебную таблетку».

— Она не подойдёт тем, кто считает женщин глупыми существами, которых можно «развести» на что угодно. Женщины умнее. Они чувствуют фальшь за километр.

— Она не подойдёт тем, кто боится себя менять. Потому что эта книга — это не набор тактик, это изменение мировоззрения. Это переход от мышления «просителя» к мышлению «дающего».

Если вы готовы меняться, если вы готовы выйти из зоны комфорта и перестать жалеть себя — добро пожаловать.

О структуре и о том, о чём мы поговорим

Впереди нас ждёт долгий и увлекательный путь. Мы начнём с самого фундамента — с вашей базы. Как выглядит мужчина, который доминирует? Это не про костюм и галстук. Это про энергию, про осанку, про взгляд. Мы разберём, как с помощью одной лишь интонации и правильно выдержанной паузы можно переломить ход любого разговора.

Затем мы углубимся в дебри психологии. Мы изучим архетипы — те древние роли, которые мы играем в отношениях. Вы узнаете, кто вы по своей природе: Маг, Воин, Король или Любовник. И как, в зависимости от типажа вашей избранницы, вам нужно менять маски.

Мы поговорим о словесном дзюдо. О том, как отвечать на каверзные вопросы так, чтобы выходить победителем. О технике «мягких приказов» — когда она делает то, что вы просите, но думает, что это её идея. Мы разберём управление эмоциями — как создавать приливы и

отливы, как вызывать лёгкую ревность без скандалов, как стать для неё тем самым «местом силы», куда она будет стремиться попасть снова и снова.

Мы не обойдём стороной и тактильный контакт. Как правильно касаться, чтобы это не выглядело домогательством, но при этом заставляло её сердце биться чаще. Как управлять пространством на свидании. Почему важно сидеть не напротив, а рядом. Почему выбор столика в кафе — это уже половина успеха.

И конечно, мы поговорим о самом сложном — о том, как удержать баланс после того, как вы достигли близости. Как не потерять свою рамку, как не превратиться из «хищника» в «домашнего питомца» и как построить на этом фундаменте настоящие, долгие, счастливые отношения, где оба партнёра дышат в унисон.

Пример из жизни, или как не надо

Расскажу вам историю. Мой знакомый, назовём его Денис, типичный «хороший парень», пришёл ко мне с просьбой помочь. Он безумно влюбился в девушку Марину. Она была яркая, своенравная, с огоньком в глазах. Денис носил её на руках (в прямом смысле: периодически подвозил на работу, когда её машина ломалась), дарил цветы без повода, помогал с проектами по работе. Он делал всё, что мог. И что в ответ? Марина отвечала ему короткими сообщениями, отменяла встречи в последний момент, а когда они гуляли, она постоянно смотрела в телефон и отвечала на звонки других.

Денис страдал. Он не понимал, что делает не так. Он же старается!

Я спросил его: «Денис, когда ты в последний раз говорил ей “нет”?»

Он опешил: «Как это “нет”? Она же просит. Я не могу ей отказать. Я же её люблю».

— «Именно поэтому, — сказал я, — она тебя не уважает».

Мы начали работать. Я дал ему простое, но сложное для исполнения задание: следующую её просьбу (а она обязательно попросит о чём-то) встретить весёлым, но твёрдым отказом. Без объяснений, без оправданий. Просто: «Мил, сегодня не смогу, у меня свои планы».

Денис побледнел. Он думал, что она его сразу же пошлёт. Но он сделал это. И о чудо! Марина удивилась. Она переспросила: «Что значит не сможешь?» И впервые за долгое время она написала ему **первая**. Она спросила: «А что у тебя за планы?». В её голосе (в переписке это тоже чувствовалось) появился интерес. Лёгкая ревность. Она поняла, что Денис — не её собственность, не приложение к её жизни, а отдельная вселенная, которая может вращаться без неё.

Это был переломный момент. Через месяц они начали встречаться. Но уже на равных.

Почему этот приём «запрещённый»

Я называю эти приёмы запрещёнными не потому, что они аморальны или незаконны. Они «запрещены» в том смысле, что о них не говорят в приличном обществе. Школы этикета и курсы «как стать пайнкой» учат нас противоположному. Они запрещают мужчине быть мужчиной.

Мы живём в странное время. Нам говорят: «Будь чувствительным, плачь, показывай слабость, это нормально». Нет, друзья. Показывать слабость перед женщиной, которая вам нравится, — это не нормально, если вы хотите её завоевать. Это самоубийство. Женщина ищет опору. Она ищет стену. И если вы плачете у неё на плече, то вы — не стена, вы — газетный лист, который размокает от воды.

Доминирование — это быть той самой скалой. Не грубой, не бездушной, но несокрушимой. И когда мир вокруг неё рушится, когда у неё проблемы на работе или ссора с подругами, она должна знать: есть человек, который улыбнётся, поднимет её подбородок и скажет: «Не дрейфь, разберёмся». И она поверит. Потому что вы источаете уверенность. Потому что вы овладели этими приёмами.

О самом важном — об экологичности

В конце книги мы посвятим отдельную главу экологичности. Это моя больная тема. Я видел, как некоторые «гуру» учат парней подавлять волю девушек, ломать их самооценку, чтобы те никуда не ушли. Это мерзость. Это не доминирование, это насилие. И это не работает в долгую.

Здоровая связь строится на уважении. Скрытое доминирование — это игра на повышение самооценки у обоих партнёров. Вы становитесь выше, и она поднимается вместе с вами. Вы не толкаете её вниз, чтобы выделиться. Вы строите башню, где вам обоим есть место, но вы — на вершине, задаёте вектор.

Если вы чувствуете, что применяете технику и женщине становится больно, грустно, неуютно — остановитесь. Вы перегнули палку. Вернитесь к искренности. Лучшая техника — это та, которую никто не замечает. Это естественность.

Поэтому мы не будем учить вас кривляться, лгать или притворяться. Мы будем учить вас раскрывать свою истинную природу, просто нужно убрать из неё шелуху слабости, неуверенности и желания угодить любой ценой.

Ваша первая трансформация начнётся прямо сейчас

Закройте глаза на секунду. Представьте, что вы идёте по улице. Как вы идёте? Смотрите под ноги? Сутулитесь? Или вы идёте так, будто земля принадлежит вам? Представьте, что вы выходите из комнаты, полной людей. Все эти люди поворачивают головы и смотрят вам вслед. Не потому, что вы громко хлопнули дверью, а потому что ваша энергия, ваша аура заполнила это пространство.

Вот это состояние нам нужно поймать и закрепить. Это состояние «я здесь главный». Но не в смысле «я всех заставляю слушаться», а в смысле «я спокоен, я в безопасности, я могу защитить, я могу дать». Это состояние альфа-самца, но альфа-самец не рычит. Он молчит. И когда он говорит — его голос тих, потому что его и так слышат все.

В этой книге я научу вас говорить так, чтобы вас слышали. Смотреть так, чтобы хотели смотреть в ответ. Молчать так, чтобы эта тишина звучала громче слов.

О языке и подаче

Я пишу эту книгу простым, живым языком, потому что я разговариваю с вами, а не читаю лекцию с кафедры. Я буду использовать примеры из жизни. Буду иронизировать. Иногда буду злым. Иногда — заботливым. Я не буду вам врать и говорить, что всё будет легко.

Будет трудно. Особенно первое время. Ваш мозг будет сопротивляться. Он привык быть «хорошим». Привык искать одобрения. Привык бояться отказа. Мы будем перестраивать нейронные связи. Это больно, но захватывающе.

Вы начнёте замечать изменения уже после первых страниц. Вы иначе посмотрите на прохожих на улице. Вы иначе ответите на звонок. Вы будете дольше держать паузу. И вы увидите, как мир начнёт подстраиваться под вас.

Помните: женщины — лучшие зеркала. Если вы чувствуете внутри себя страх, она увидит его. Если вы чувствуете внутри себя уверенность — она увидит и это. И она сделает выбор. Выбор в пользу сильного.

Последнее предупреждение перед погружением

Если вы собираетесь использовать эти знания только для того, чтобы «клеить» девушек, чтобы похвастаться перед друзьями или чтобы заполнить пустоту внутри себя — закройте книгу. Вы не поймёте её. Вы прочитаете буквы, но не уловите суть.

Суть в том, чтобы стать более целостным, более сильным, более настоящим. И когда вы станете настоящим, женщины сами будут чувствовать это на расстоянии. Им не нужно будет объяснять, почему вы им интересны. Они просто почувствуют.

Я часто привожу аналогию с магнитом. Магнит не думает о том, как ему притянуть железо. Он просто существует. Он обладает свойством притягивать. Ваша задача — обрести

это свойство. Не думать о том, как притянуть, а стать таким, чтобы притяжение происходило само собой.

Всё, о чём мы будем говорить, — это шаги к обретению этого магнитного свойства. Это чистка вашей «ауры» от мусора страхов и комплексов. Это настройка вашего «радара» на правильную волну.

Итак, мы на пороге. Впереди — двенадцать глав, каждая из которых — это кирпич в фундаменте вашей новой жизни. Мы разберём психологию, техники, ошибки. Мы научимся флиртовать, говорить «нет», делать комплименты так, чтобы они запоминались, и создавать ту самую искру, из которой разгорается пламя.

Но запомните главное: вы — алмаз. Но алмаз — это просто серый камень, пока его не обработают. Я — ваш огранщик. Готовы ли вы к тому, чтобы стать бриллиантом? Если да — переворачивайте страницу.

Мы начнём с самого начала. С того, что вы видите в зеркале. Потому что первая женщина, которую вы должны завоевать, — это вы сами. Вы должны поверить в своё доминирование до того, как начнёте применять его вовне. Это аксиома. Это фундамент. И сейчас, прежде чем перейти к следующей главе, ответьте себе честно: верите ли вы в то, что вы уникальны? Что вы ценны? Что вы — приз, а не охотник за призом?

Если ваш ответ «нет» или «не уверен» — эта книга для вас. Если ваш ответ «да» — отлично, мы поднимем вашу уверенность на новый, запредельный уровень.

Добро пожаловать в реальность. Добро пожаловать в мир, где вы — главный герой. Мир, где слова имеют вес, взгляд пронзает, а тишина говорит громче крика.

Впереди — первая глава, но это уже совсем другая история. А пока — перечитайте это введение. Впитайте его. Потому что именно здесь, в этих строках, вы впервые встретились со своей новой, доминирующей, притягательной личностью.

Давайте это сделаем.

ГЛАВА 1. БАЗОВАЯ НАСТРОЙКА: ХАРИЗМА КАК ФУНДАМЕНТ

Ваше внутреннее состояние — это ваша единственная валюта

Представьте себе, что вы — радиоприёмник. Старый, добрый ламповый радиоприёмник с круглой шкалой настройки. Вокруг вас, в эфире, летают тысячи волн: волны страха, волны неуверенности, волны агрессии, волны спокойствия, волны страсти. Женщина, сидящая напротив вас за столиком в кафе, — это тоже приёмник. И её антенна, поверьте, настроена гораздо тоньше, чем ваша. Она может не понимать, что именно ей не нравится в мужчине, но она *чувствует* это каждой клеткой. Она считывает ту частоту, на которой вы вещаете, за доли секунды.

И здесь кроется главный секрет, который стоит дороже всех техник, всех приёмов и всех заученных фраз в мире: **ваша внешняя харизма — это всего лишь отражение вашего внутреннего состояния**. Если внутри вас — шторм, метель и паника, если вы сидите и думаете: «О, господи, она такая красивая, только бы не ляпнуть глупость, только бы она не ушла, только бы...», то ваш приёмник источает волну паники. И она, эта красивая женщина, не услышит ваши умные слова, потому что её подсознание уловит сигнал «Опасность! Слабак! Рядом с ним мне будет страшно, потому что он сам боится!».

Поэтому первая глава — самая важная. Мы не будем учить вас, что говорить. Сначала мы научим вас, как *быть*. Как войти в то самое ресурсное, спокойное, доминирующее состояние, которое называют «харизмой». Запомните это железное правило: **состояние первично, слова вторичны**. Вы можете сказать самую банальную фразу «Какая сегодня хорошая погода», но если вы скажете её из состояния абсолютной внутренней уверенности, с лёгкой улыбкой и хитринкой в глазах, эта фраза прозвучит как поэма. И наоборот: вы можете процитировать Шекспира, но если вы будете дрожать и заикаться, она подумает, что вы продавец словарей, пытающийся впарить ей товар.

Как перестать искать одобрения: Великое переселение во «внутренний локус»

Давайте проведём маленький, но болезненный эксперимент. Вспомните последний раз, когда вы подходили к красивой незнакомке или когда вы вели переписку с девушкой, которая была вам действительно интересна. О чём вы думали? Если честно. Скорее всего, ваша голова была забита примерно таким мусором: «Что она обо мне подумает?», «Достаточно ли я круто выгляжу?», «А вдруг она заметит, что у меня дырка на носке?», «Правильно ли я сейчас поставил локти на стол?».

Это называется **внешний локус контроля**. Вы отдали управление своей жизнью в руки другого человека. Вы поставили своё самоощущение в зависимость от того, как на вас посмотрит официант или ваша собеседница. Это позиция раба. Позиция просителя. Это состояние, в котором вы умоляете: «Посмотри на меня, скажи, что я хороший, дай мне разрешение быть собой».

Теперь представьте противоположный полюс. Это **внутренний локус контроля**. Это состояние, при котором все ваши оценки, все ваши критерии «правильно-неправильно» находятся внутри вас. Вы приходите в кафе не для того, чтобы *понравиться* ей, а для того, чтобы *оценить* её. Интересна ли она вам? Соответствует ли она вашим стандартам? Есть ли у неё чувство юмора? Адекватна ли она?

Слышите разницу? В первом случае вы — мяч, который отскакивает от чужих оценок. Во втором — вы — игрок, который решает, в какие ворота бить.

Как тренировать внутренний локус. Упражнение «Судья и Подсудимый»

Представьте себе ситуацию. Вы сидите напротив неё. И мысленно поменяйтесь ролями. Представьте, что это она пришла на собеседование к вам, а не вы к ней. Она пытается произвести на вас впечатление. Она слегка нервничает. А вы сидите в своём кресле (или стоите, если вы любите ходить во время беседы), опираетесь на спинку, расслаблены, как сытая пантера.

Ваша задача — задавать себе внутри один простой вопрос: **«А что я могу сказать или сделать, чтобы МНЕ стало интересно с ней?»** Не «как ей угодить», а «как мне развлечь себя в этом разговоре». Это кардинально меняет энергетику. Вы перестаёте излучать нужду. Вы начинаете излучать скуку или, наоборот, любопытство. А любопытство мужчины к женщине — это мощнейший афродизиак. Женщина привыкла, что мужчины млеют, пускают слюни и стараются. И когда она видит мужчину, который лениво откидывается на спинку стула и с лёгкой улыбкой смотрит на неё, как на забавную обезьянку в зоопарке, её инстинкты срабатывают: «А этот парень — не слабак. Он меня не боится. Интересно, что у него внутри?».

Пример из жизни. Один мой знакомый, очень успешный адвокат, рассказывал, как он познакомился со своей будущей женой. Он подошёл к ней на вечеринке не с вопросом «Как дела?», а с фразой: «Слушай, мне тут стало скучно среди этих розовых фламинго, а ты выглядишь человеком, способным рассказать мне что-то действительно смешное. Сделай мой вечер». Обратите внимание: он не просил. Он требовал (в игровой форме). Он ставил себя в позицию хозяина вечера, которому скучно, и он ищет развлечений. Она была ошарашена. Вместо того чтобы начать оправдываться или отнекиваться, она начала рассказывать историю. Это сработало.

Якорь внутреннего состояния: Как войти в ресурс за пять секунд

Теперь перейдём к практике. Вам нужно то, что профессионалы называют «якорем». Это такой триггер, который мгновенно переносит вас в нужное состояние. Спортсмены, перед тем как прыгнуть или выстрелить, делают определённое движение. Актеры, перед выходом на сцену, вспоминают какое-то яркое событие. Вам тоже нужно такое.

Как создать якорь?

Выберите воспоминание. Вспомните момент в вашей жизни, когда вы чувствовали себя максимально уверенно, круто, когда вы были на коне. Может быть, вы выиграли в школьном споре? Или удачно вложили деньги? Или, может быть, вы просто ехали на велосипеде с горы и чувствовали невероятный драйв. Найдите это событие.

Погрузитесь в него. Закройте глаза. Заново переживите его. Увидьте краски, которые вы видели тогда. Услышьте звуки. Почувствуйте запахи. Почувствуйте то самое ощущение в груди: разливающееся тепло и спокойствие. Это состояние «Триумфа».

Закрепите якорь. Когда это ощущение достигнет пика, сделайте простое физическое действие. Например, крепко сожмите большой и указательный палец левой руки. Или сожмите зубы (не скрежеща). Или выдохните с шумом. Сделайте это в тот самый момент, когда чувствуете пик уверенности.

Проверьте. Через день повторите это физическое действие. Если вы всё сделали правильно, у вас в голове возникнет лёгкая эйфория. Это ваш личный «пульт управления». Когда идёте на встречу, когда смотрите в глаза собеседнице, когда делаете ей комплимент — нажмите на свой «якорь». И ваше тело, ваши мозги, ваша мимика автоматически подстроятся под ту самую «волну победителя». Это не магия. Это нейробиология. Вы обманываете свой мозг, заставляя его вспоминать прошлый успех вместо того, чтобы паниковать по поводу будущего.

Тембр и пауза. Оружие, которое работает быстрее всяких слов

Теперь, когда внутри вас заработал двигатель внутренней уверенности, давайте настроим его звучание. Представьте, что ваш голос — это река. Если река мелкая и бурлит — это бесит. Если она слишком тихая и шелестит — её не слышно. Нам нужна полноводная, медленная, глубокая река.

Большинство мужчин говорят слишком быстро, слишком высоко и слишком пискляво, когда нервничают. Они взбираются на верхние ноты, потому что их горло сжимается от страха. Женщина слышит этот писк и на её внутреннем радаре загорается красная лампочка: «Не альфа. Не вожак. Бежим».

Ваша задача — научиться говорить **низко и медленно**. Не заунывно. Не скандируя. А именно низко и с расстановкой. Представьте, что вы сидите у камина, пьете дорогой коньяк и рассказываете историю, которая знает только узкий круг посвящённых. Вам некуда спешить. В мире нет ничего важнее той тишины, которая сейчас стоит между вашими словами.

Пауза — это ваш боевой конь.

В обычной речи люди боятся пауз. Они думают, что пауза — это провал, это «тормоз», это признак того, что вы тупой. На самом деле — наоборот. Пауза — это признак того, что вы обдумываете слова. Что вы взвешиваете их на золотых весах своего величия. Это признак высокого статуса. Вспомните президентов или руководителей крупных корпораций на пресс-конференциях. Они всегда делают паузу перед важным ответом. Они как бы говорят: «Я тут главный, я решаю, сколько мне думать, а вы подождёте».

Как работать с паузой в разговоре с женщиной:

— Она задаёт вам вопрос. Например: «А почему вы до сих пор не женаты?».

— Ошибка новичка: «Ну, эээ, понимаешь... не сложилось... я не готов... (болтовня, словоблудие)».

— Тактика мастера: Вы смотрите на неё. Секунда. Две секунды. Три секунды спокойного, даже чуть тяжеловатого взгляда. Уголки ваших губ слегка приподнимаются. Пауза. Вы жуёте эту паузу, как дорогое блюдо. И затем медленно, с лёгкой хрипотцой, говорите: «Потому что я ещё не встретил ту, которая заставила бы меня забыть о свободе... но ты, кажется, близка к этому».

Заметили магию? Вы не оправдывались. Вы не рассказывали про свои бывшие, про свои страхи. Вы сделали комплимент, но такой, который звучит как вызов. И главное — пауза. За эти три секунды она напряглась. Она подумала: «О, Боже, я его задела, он молчит, сейчас скажет что-то грубое...». А вы — раз! — и перевернули её ожидания с ног на голову. Она выдохнула. И её сердце забилося чаще от этого контраста.

Упражнение для голоса «Резиновый крокодил» (без англицизмов)

Нет, я серьёзно. Возьмите любую книгу или статью. Включите диктофон на своём телефоне. И читайте её вслух. Но читайте её так, будто вы диктор на похоронах. Медленно. Очень медленно. Растягивайте гласные. Представьте, что слова — это карамель, которую вы тянете. Читайте две страницы таким образом каждый день.

Через неделю ваш голос станет глубже. Связки привыкнут к низкой амплитуде. Это не разрыв голосовых связок, это тренировка мышц. Когда вы придёте на свидание и начнёте говорить своим обычным, естественным голосом (который отныне будет низким), она будет вас слушать с открытым ртом, даже если вы будете перечислять ингредиенты супа.

Визуальный контакт как гипноз. Или как заглянуть ей в душу

Мы переходим к самому страшному для большинства мужчин: к глазам. Многие парни на свидании смотрят куда угодно, только не в глаза. Они смотрят на стол, на вилку, на ложку, на проходящую мимо официантку, на уличную собаку. А потом удивляются: «Почему она смотрит по сторонам?». Дорогой мой, она смотрит по сторонам, потому что ты подал ей сигнал, что смотреть в твои глаза неинтересно или страшно.

Правило номер один: **глаза — это оружие**. Не уводите взгляд первыми. Это закон джунглей. Посмотрите на львов в саванне. Они не отводят взгляд, потому что это признак слабости. Если вы отводите глаза первыми, вы подсознательно признаёте её превосходство.

Техника «Треугольник». Это классика риторики. Ваш взгляд должен перемещаться по треугольнику: **Левый глаз — Правый глаз — Губы**. Задерживайтесь на каждой точке на пару секунд. Это создаёт у неё ощущение, что вы рассматриваете её, вы наслаждаетесь ею, вы видите её насквозь. Это завораживает. Когда вы смотрите ей в глаза, у неё вырабатывается окситоцин — гормон доверия и близости. Когда вы переводите взгляд на губы, она начинает нервничать: «Боже, он хочет меня поцеловать?». А вы просто спокойно продолжаете разговор.

Но есть более продвинутая техника. Назовём её «Скользящий взгляд мастера». Вы смотрите на неё, проходите по треугольнику, а затем ваш взгляд как бы «проходит» сквозь неё, в бесконечность, за её спину. Вы будто видите нечто большее. Это создаёт ауру загадочности. Она чувствует, что вы присутствуете здесь физически, но витаете где-то в высших сферах. Это притягивает. Женщины любят мужчин с загадкой.

Конечно, не стоит превращаться в робота, который сверлит её взглядом. Взгляд должен быть мягким, слегка прищуренным. Представьте, что вы смотрите на горячий песок в пустыне. Веки чуть опущены. Вы расслаблены. Вы не пялитесь, вы созерцаете.

Как преодолеть страх взгляда. История про «страшный» эксперимент

Один мой ученик, Андрей, боялся смотреть в глаза женщинам до дрожи в коленях. На первом свидании он смотрел в её ботинки. Естественно, свидание провалилось. Я сказал ему: «Андрей, на следующей неделе ты будешь ходить по городу и смотреть в глаза прохожим женщинам. Твоя задача — поймать взгляд и держать его до тех пор, пока она не улыбнётся или не отведёт взгляд первой. Если ты отвёл взгляд — штраф: ты делаешь десять приседаний».

Это страшно. Это неудобно. Но это работает. Через три дня Андрей понял, что большинство женщин отводят взгляд первыми. Он понял, что они тоже боятся. Они тоже неуверенны. Его страх испарился. На следующем свидании он так пристально, но мягко смотрел на девушку, что она покраснела и сказала: «Что-то ты так смотришь... мне неловко...». А он улыбнулся и сказал: «Я просто хочу запомнить тебя. Такую, какая ты сейчас». Она растаяла. Всё гениальное просто.

Занятие пространства. Как выглядит альфа, даже когда молчит

Мы подходим к последнему, но не по значению, элементу фундамента. Это язык вашего тела. Поймите одну простую вещь: вы занимаете гораздо больше места, чем вы думаете. Ваше тело, ваши жесты, ваша поза — это трансляция вашего статуса. Если вы сидите сжавшись в комочек на краешке стула, будто боитесь упасть или задеть кого-то, вы транслируете «занимайте моё место, я не достоин». Если вы разваливаетесь на стуле, разводите руки, кладёте их на соседние стулья или на спинку стула собеседницы — вы транслируете «это моя территория».

Но не путайте расслабленность с наглостью. Вы не должны лежать на столе, жевать с открытым ртом и щёлкать пальцами. Это дешёвка. Вы должны быть развёрнуты, открыты, но при этом занимать максимум пространства.

Осанка. Сядьте ровно, но без зажимов. Грудная клетка раскрыта. Плечи расправлены и опущены. Подбородок слегка приподнят. Это поза воина, который отдыхает. Когда вы входите в зал — идите не слишком быстро (бег — это бегство), но и не слишком медленно (это неуверенность). Идите с постоянной скоростью, которую вы задали сами. Смотрите прямо перед собой, но периферическим зрением фиксируйте всех. Вы как бы говорите залу: «Я здесь главный, но я не буду вас трогать, я мирный король».

Жесты. Уберите мусорные жесты. К ним относятся: потирание носа (вы лжёте), поправление галстука/воротника (вы волнуетесь), перебирание пальцами, постукивание по столу, кручение ручки. Всё это — выдача нервной энергии. Ваша задача — транслировать спокойствие. Жесты должны быть медленными. Например, когда вы тянетесь к бокалу, делайте это с

расстановкой. Держите его в руке, поглаживайте пальцами по стеклу — это эротично. Указывать пальцем нельзя. Можно указывать раскрытой ладонью — это жест короля.

Правило стенки. Есть негласный закон: никогда не прислоняйтесь к стене спиной, если вы не уверены на сто процентов. Прислоняться к стене или двери — это позиция «я устал, не трогайте меня». Это позиция жертвы. Лучше стоять прямо или опираться локтем о стол, о барную стойку. Так вы выглядите увереннее.

Пример из жизни: «Кто здесь главный?»

Я сидел в одном довольно дорогом ресторане. За соседним столиком сидела пара. Мужчина был одет отлично, костюм, дорогие часы. Но он сидел как воробей: плечи сжаты, он смотрел на девушку снизу вверх, то и дело поправлял галстук. Девушка сидела напротив, откинувшись на спинку стула, руки скрещены. Она смотрела на него свысока. Энергетика была ужасной.

На другом конце зала сидел парень в простой футболке, слегка небритый. Он сидел развалившись, откинувшись, одна рука лежала на спинке соседнего стула. Он говорил негромко. Сидевшая напротив девушка ловила каждое его слово, подаваясь корпусом вперёд. Она копировала его жесты, поправляла волосы. Этот парень не был красивее того, первого. Он просто занял своё пространство. Он был хозяином положения.

Секрет в том, что доминирование через позу — это не про то, чтобы напугать. Это про то, чтобы создать зону комфорта. Когда вы сидите свободно, расслабленно, женщина чувствует: «Он спокоен, значит, и я могу быть спокойна». Это снимает с неё напряжение. А снятое напряжение — это первый шаг к доверию. А доверие — это ключ к её сердцу.

Комплексная настройка перед выходом: Ваш ритуал

Чтобы закрепить всё вышесказанное, я предлагаю вам простой ритуал. Назовём его «Пять минут короля». Делайте его перед каждым выходом из дома, если планируете встречу с женщиной, или просто перед важным разговором.

Стойка. Встаньте прямо, ноги на ширине плеч. Руки на поясе. Расправьте плечи. Посмотрите в зеркало. Вы — статуя. Вы — воин. Поймите так тридцать секунд. Почувствуйте, как земля держит вас. Вы не упадёте. Вы сильны.

Дыхание. Сделайте глубокий вдох животом на четыре счёта. Задержите дыхание на четыре счёта. Выдохните со звуком «Ха» на четыре счёта. Повторите три раза. Это убирает мандраж и наполняет кровь кислородом. Ваш голос станет глубже, а взгляд — яснее.

Якорь. Нажмите на свой личный якорь (вспомните наш прошлый раздел). Почувствуйте тепло в груди. Поймите эту волну.

Улыбка. Улыбнитесь себе в зеркало. Не фальшивой, натянутой улыбкой, а тёплой, как будто вы встретили старого друга, с которым когда-то здорово повеселились. Эта улыбка останется в ваших глазах.

Теперь вы готовы. В этом состоянии вы не будете искать одобрения, потому что одобрили себя сами. Вы не будете бояться пауз, потому что вы знаете их цену. Вы не будете прятать глаза, потому что вам есть что показать.

В этой главе мы вырыли глубокий колодец. Мы заложили фундамент, на котором будет строиться весь дом вашей новой личности. Без этого фундамента все остальные техники рассыплются, как картонный домик. С этим фундаментом вы сможете применять даже самые простые приёмы с убийственной эффективностью.

Запомните: харизма не даётся при рождении. Это мышца. Её можно накачать. Мы только что дали вам первую, самую сложную тренировку. Теперь это ваше естественное состояние.

Переходим к следующему рубежу. Когда вы настроились, когда вы стали резонансным приёмником, пора переходить к активным действиям. Готовьтесь, мы идём в атаку. Впереди — **Глава 2**, где мы научимся проникать в её подсознание, внедряться в её мысли и говорить с

ней на языке её собственного мира. Там, где слова заканчиваются, начинается магия скрытого влияния.

Но это — уже совсем другая история, которая ждёт нас на следующей странице. А пока — возьмите паузу. Оцените свой новый голос. Посмотрите на себя в зеркало новыми глазами. Вы уже не тот, кем были в начале этой главы. Вы выросли. Вы стали шире. Вы стали глубже.

Вы готовы. Идите.

ГЛАВА 2. МЕХАНИКА «СКРЫТОГО»: КАК ВНЕДРИТЬСЯ В ПОДСОЗНАНИЕ

Искусство быть зеркалом, или почему люди любят тех, кто на них похож

Мы уже выяснили, что харизма — это ваше внутреннее состояние, транслируемое наружу. Но состояние — это только половина дела. Представьте, что вы — мощный передатчик, настроенный на правильную волну. Однако чтобы передатчик работал эффективно, его нужно синхронизировать с приёмником на другом конце. Иначе вы будете вещать на частоте «Уверенность», а она будет ловить сигнал на частоте «Мне нужен кто-то такой же, как я». И вы пройдёте мимо, как два корабля в тумане.

В этой главе мы научимся настраивать этот канал связи. Мы перейдём от простого «быть крутым» к «быть крутым для неё». Это тонкая грань, за которой начинается настоящее мастерство.

Помните старую мудрость: «Хочешь понравиться человеку — стань похожим на него»? Это не про то, чтобы надеть такую же футболку или скопировать причёску. Это про более глубокие вещи: про ритм, про энергию, про внутреннее движение. Это называется **присоединение**. Когда вы присоединяетесь к человеку, вы как бы говорите его подсознанию: «Я свой, мы из одного теста, мы на одной волне». И защитные барьеры, которые она выстраивала годами, начинают трещать по швам.

Но здесь есть одна опасность. Многие мужчины, услышав про присоединение, начинают вести себя как обезьянки: они тупо повторяют каждое движение, каждое слово, каждое покашливание. Это выглядит глупо, неестественно и вызывает у женщины обратную реакцию — желание сбежать от «странного типа». Настоящее мастерство — в тонкости. Это когда вы подстраиваетесь, но она этого не замечает. Это похоже на дыхание: вы не думаете о том, как дышите, пока кто-то не скажет вам об этом. Так и здесь: присоединение должно быть незаметным, плавным, органичным.

Присоединение к дыханию: самый мощный инструмент, о котором вы не знали

Давайте начнём с самого главного — с дыхания. Почему с дыхания? Потому что дыхание — это основа жизни. Это ритм, которому подчиняется всё тело. Если вы можете синхронизировать своё дыхание с дыханием женщины, вы получаете доступ к её глубинным состояниям.

Это работает на физиологическом уровне. Когда два человека дышат в одном ритме, их сердечные ритмы начинают синхронизироваться. Возникает то самое загадочное ощущение «химии», «родства душ». Она не знает, почему ей так спокойно рядом с вами, почему ей так комфортно, почему она готова рассказать вам тайны, которые не рассказывала даже подругам. А причина проста: её тело чувствует в вас продолжение себя.

Как это делать на практике? Всё просто, но требует тренировки.

Наблюдение. В начале разговора, пока вы ещё не начали говорить что-то важное, просто понаблюдайте за ней. Смотрите на её грудную клетку или плечи. Видите, как она дышит? Быстро или медленно? Глубоко или поверхностно? Ритмично или хаотично?

Подстройка. Начните дышать в её ритме. Вдох — она вдохнула, вы вдохнули. Выдох — она выдохнула, вы выдохнули. Сделайте это мягко, без напряжения. Не смотрите на неё в упор в этот момент, иначе она может заметить. Смотрите в сторону, в окно, в бокал.

Ведение. Это кульминация. Когда вы почувствовали, что синхронизация произошла (обычно это занимает пару минут), вы начинаете менять ритм своего дыхания. Вы делаете вдох глубже, медленнее. И, если вы сделали всё правильно, через несколько секунд или минут она начнёт дышать в вашем ритме. Она последует за вами.

Поздравляю. Вы только что взяли под контроль её физиологию. Теперь она настроена на вашу волну. В этом состоянии ваши слова будут падать на благодатную почву. Вы можете говорить о погоде, и она будет внимать вам с трепетом, потому что её тело уже сказалось «да» вашему присутствию.

Присоединение к речи: как говорить на её языке

Теперь переходим к вербальному присоединению. Вы замечали, что некоторые люди общаются легко и непринуждённо, а с другими — как будто стена? Дело не в содержании разговора, а в форме. У каждого человека есть своя карта мира, своя система восприятия. Кто-то мыслит образами (визуалы), кто-то — звуками (аудиалы), кто-то — ощущениями (кинестетики). И если вы будете говорить с кинестетиком языком визуальных образов, он вас просто не поймёт.

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.