

18+

СОБЛАЗНЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПРОВОКАЦИЮ **УДАР НИЖЕ ПОЯСА**



ТОМАШ НОВАК

Томаш Новак

**Соблазнение через
провокацию. Удар ниже пояса**

«Издательские решения»

Новак Т.

Соблазнение через провокацию. Удар ниже пояса / Т. Новак —
«Издательские решения»,

Эта книга — манифест для мужчин, уставших от шаблонов. Вы узнаете, как перестать быть «удобным» и стать «опасным», превратив общение в увлекательную игру. Психология, НЛП, язык тела и 50 готовых фраз-провокаций для любых ситуаций. Автор раскрывает секреты дерзкого обаяния, учит калибровать настроение и создавать искру, не переходя грань пошлости. Вы поймете, как соблазнять через интеллект, эмоции и уважение, оставаясь собой. Книга изменит не только вашу личную жизнь, но и деловую хватку.

© Новак Т.

© Издательские решения

Содержание

Вступление. Манифест дерзкого обаяния	6
Глава 1. Трансформация восприятия: Убери ее с пьедестала	12
Глава 2. Парадокс привлекательности: почему доброта без стержня отталкивает, а холодность с искрой притягивает	16
Глава 3. Сексуальность без вульгарности: как транслировать желание, не опускаясь до примитива	20
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Соблазнение через провокацию. Удар ниже пояса

Томаш Новак

© Томаш Новак, 2026

ISBN 978-5-0071-0667-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление. Манифест дерзкого обаяния

О чем эта книга на самом деле

Если вы держите в руках этот текст, значит, вы уже чувствуете: что-то в привычной схеме знакомств и ухаживаний идет не так. Вы открываете рот, чтобы сказать правильную фразу, но вместо восторга в глазах собеседницы видите вежливую скуку. Вы дарите цветы, открываете двери, делаете комплименты — по всем канонам рыцарского романа, — но в итоге получаете лишь статус «хорошего парня», который удобен, надежен, но... абсолютно неинтересен.

Эта книга не про правила этикета. Она про революцию в вашей голове.

Представьте себе мир, где правят бал стандартные сценарии. Мужчина подходит к женщине и говорит: «Привет, как дела?» Женщина машинально отвечает: «Нормально». И на этом диалог умирает, так и не родившись. А теперь представьте другую реальность. Ту, где ваше первое слово звучит как хлопок хлыста, где ваш взгляд заставляет сердце биться быстрее, а ваша улыбка читается как загадка, которую хочется разгадать. Это и есть искусство соблазнения через провокацию.

Но давайте сразу договоримся о терминах. Слово «провокация» в нашем контексте не имеет ничего общего с хамством, оскорблениями или тем более насилием. Провокация здесь — это мастерский укол, который пробивает броню повседневности. Это способ сказать человеку: «Эй, я вижу тебя настоящую, сними маску приличной девочки, давай поиграем». Это интеллектуальный пинг-понг, где мячом служат смыслы, а правил нет, кроме одного — вам должно быть жарко друг с другом.

Почему же классические методы, которые нам вдолбливали с детства, перестали работать? Потому что современная женщина перегружена вниманием. Она тонет в уведомлениях, в лайках, в пустых комплиментах, которые раздают налево и направо, как листовки в метро. Ее сознание выработало мощный иммунитет к банальностям. Когда вы говорите ей, что у нее красивые глаза, она слышит это в сотый раз за день. Ее рецепторы удовольствия притупились. Она ищет дозу адреналина, остроты, неизвестности.

И вот тут появляетесь вы. Не с букетом, а с вызовом. Не с вопросом о погоде, а с улыбкой, которая говорит: «Я знаю о тебе что-то такое, чего не знаешь даже ты». Провокация включает в ней тот самый древний инстинкт завоевателя, который дремлет в каждой женщине, закованный в цепи социальных приличий. Вы даете ей возможность нарушить правила вместе с вами, а это, как ни странно, высшая форма доверия.

В этой книге мы будем говорить о «запретных приемах» с точки зрения психологии. Мы заглянем в самые темные и одновременно самые светлые уголки человеческого бессознательного, чтобы понять, как работает влечение на самом деле. Мы перестанем бояться быть неудобными. Мы научимся получать кайф от собственной дерзости, которая, подобно хорошему вину, должна быть выдержанной, благородной и оставляющей долгое послевкусие.

Почему комплименты больше не работают, или Синдром «Вежливого неудачника»

Давайте проведем мысленный эксперимент. Вы на вечеринке. Видите женщину, которая вас заинтересовала. Вы подходите, поправляете галстук, улыбаетесь самой обаятельной улыбкой и произносите: «Вы очаровательны. Можно я угощу вас коктейлем?» Что происходит дальше в ее голове? Срабатывает защитный механизм, который я называю «сканер шаблонов». Она оценивает вас за долю секунды: костюм, прическа, манера речи. И выносит вердикт: «Еще один. Таких я видела тысячу. Предсказуемо».

Обидно? Возможно. Но это правда. Женщина в современном мире чувствует себя не столько принцессой в башне, сколько мишенью для стрельбы из лука. Каждый мужчина с ком-

плиментом — это стрела, летящая по одной и той же траектории. И она научилась уклоняться от этих стрел профессионально, даже не шевелясь.

Куда же уходит интерес? Он уходит туда, где есть неизвестность. Если вы действуете по шаблону, вы не оставляете ей пространства для фантазии. Она уже знает, что будет дальше: разговор о работе, вопро «где вы отдыхали прошлым летом», обмен номерами и скучное «напиши мне». Ей это не нужно. Ей нужно, чтобы у нее перехватило дыхание. Ей нужно, чтобы вы нарушили ее привычную картину мира.

Именно здесь появляется великая сила провокационного посыла. Представьте, что вместо стандартного приветствия вы смотрите на нее с легкой насмешкой и говорите: «Подождите, не отвечайте. Я хочу угадать, о чем вы думаете прямо сейчас. Вы думаете: опять этот тип сейчас будет говорить глупости, лишь бы познакомиться. Я прав?» Она засмеется. Она смутится. Но она уже поймана на крючок, потому что вы прочитали ее мысли настолько явно, что это похоже на магию.

Что такое «Удар ниже пояса» в контексте общения

Это выражение мы выносим в название не случайно. «Удар ниже пояса» — это мощный, сокрушительный прием, который ломает формальности. Но имейте в виду: настоящий удар наносится не кулаком по лицу, а точным словом в самое сердце эго. Вы бьете не по женскому достоинству, нет, это было бы низко и глупо. Вы бьете по ее защитной оболочке, по ее «пластиковой» идеальной картинке, которую она показывает миру.

Представьте, что женщина — это крепость. Вокруг крепости высокие стены: стена «Я — серьезная леди», стена «Мне ничего не нужно», стена «Я лучше вас». Обычные ухажеры стучатся в главные ворота с цветами и пряниками. Но ворота заперты на тройной замок. Провокатор же находит потайную калитку. Он не ломится в дверь, он просто говорит через замочную скважину: «Открой, я вижу, как ты танцуешь, когда никто не смотрит. Я знаю, что ты хочешь бегать босиком по лужам». Это и есть тот самый «удар». Он проникает в ту область, которую она тщательно скрывает, — ее детскую, настоящую, живую суть.

Вспомните классическую литературу. Вспомните Онегина и Татьяну. Что сделал Онегин, чтобы привлечь внимание? Он не читал ей сонеты у камина. Он дерзко писал письмо, где говорил о своей неспособности любить навсегда. Он провоцировал ее чувства, играл на контрастах. Или возьмите более современного героя — Остапа Бендера. Его обаяние держалось исключительно на умении дать собеседнику психологический подзатыльник, превратив диалог в театр абсурда. Женщины тянулись к нему не за деньгами, а за энергией хаоса, которую он создавал вокруг себя.

«Удар ниже пояса» — это ваша способность нарушить ее ожидания. Она ждет от вас банальности? Вы даете ей парадокс. Она ждет, что вы будете восхищаться ее красотой? Вы игнорируете ее внешность и указываете на ее нелогичность в споре. Она ждет, что вы будете мягким и заботливым? Вы становитесь резким и прямым. И в этом диссонансе зарождается та самая искра, которую невозможно потушить. Помните: пошлость — это когда вы говорите о ее формах. Провокация — когда вы говорите о ее мыслях и желаниях, которые она боится впустить в сознание.

Два типа соблазнителей: «Удобный» и «Опасный». Почему женщины выбирают второго

Давайте разделим всех мужчин, стремящихся к сердцу женщины, на две большие группы.

Первый тип — «Удобный».

Это парень, который приходит вовремя, слушает внимательно, кивает головой и говорит «ты права» в каждом спорном моменте. Он готов носить ее на руках, решать ее проблемы, отдавать последнюю рубашку. Матери такой зятя будут рады. Подруги скажут: «Какой замечательный, держись за него». Но что чувствует сама женщина? Зевоту. Потому что «Удобный» — это как кресло-качалка: вроде и приятно сидеть, но никуда не двигаешься. В нем нет тайны.

Его легко раскусить, им легко управлять, а главное — с ним скучно ложиться в постель, потому что в постели он тоже будет спрашивать: «Можно я сделаю вот так? А так тебе нравится?»

Второй тип — «Опасный».

С ним невозможно предугадать, что будет через минуту. Он может взять за руку, а может насмешливо прищуриться и отодвинуться. Он может сказать «ты красивая», а спустя секунду добавить: «хоть и явно не выпалась сегодня». Этот тип не терпит правил. Он живет по своим законам, и женщина интуитивно чувствует: этот мужчина — альфа, потому что он не пытается угодить. Он пытается завоевать, но так, чтобы победа досталась ему, а не ей.

Вот здесь и кроется главный парадокс психологии. Женщинам нравятся «плохие парни» не потому, что они плохие, а потому что они непредсказуемые. Предсказуемость — синоним безопасности, а безопасность — синоним скуки в контексте романтики. Женщина ищет мужчину, рядом с которым она сможет почувствовать себя живой. А чувствовать себя живой — значит чувствовать страх, радость, возбуждение, раздражение и снова радость, причем в течение одного вечера.

«Опасный» провокатор не боится показаться неудобным. Он боится только одного — быть забытым. Поэтому он использует психологические качели: сегодня он холоден, завтра он горяч. И эта амплитуда заставляет женщину думать о нем постоянно. Она прокручивает его слова, переживает, анализирует. А когда человек занимает все твои мысли — любовь или страсть уже не за горами. Это вам подтвердит любой нейропсихолог: внимание — это высший ресурс. Завладев вниманием, вы завладеваете личностью.

Ошибка новичка: путать дерзость с грубостью

Здесь мы вынуждены сделать важную ремарку. Некоторые, прочитав первые абзацы, могут подумать: «О, так надо просто быть хамом! Как можно больше, как можно громче, как можно наглее!» Стоп. Нет. Это путь в никуда.

Настоящая провокация — это всегда интеллектуальное искусство. Вы не оскорбляете женщину, не задеваете ее внешность или происхождение. Вы мягко трогаете ее внутренний мир, ее установки, ее комплексы, но делаете это с такой изящной иронией, что она сама начинает смеяться над собой. Как говорят в театре: актер плачет — зритель смеется; актер смеется — зритель плачет. Так и в соблазнении: если вы злитесь, она улыбается; если вы улыбаетесь, она задумывается.

Представьте себе шахматиста. Он нападает на фигуры противника, он делает рискованные ходы, он может пожертвовать ладью, чтобы через три хода поставить мат. Но он никогда не перевернет доску и не кинет ее в оппонента. Грубость — это перевернутая доска. Провокация — это красивый шахматный этюд.

Приведу конкретный пример. Допустим, женщина опоздала на свидание на двадцать минут. «Удобный» скажет: «Ничего страшного, я понимаю, пробки». Это скучно. Провокатор скажет: «Я уже начал думать, что ты меня боишься. Или твое отражение в зеркале было настолько прекрасно, что ты не могла от него оторваться?» В первой фразе нет эмоций. Во второй — есть вызов, есть комплимент, есть шутка. Она не обидится, но поймет: с этим мужчиной надо держать ухо востро. Это привлекает, это бодрит, это создает тот самый здоровый тонус отношений.

Также избегайте так называемых «токсичных» тем: возраст, вес, финансовое положение, семейные трагедии. Провокация не про боль, а про игру. Наша главная цель — подарить женщине кайф от общения, а не вогнать ее в депрессию. Поэтому мы будем многократно возвращаться к слову «калибровка» — умению чувствовать грань, за которую заступать нельзя. Это как готовить мясо на гриле: вы должны прожарить его так, чтобы оно было сочным, но не превратить в уголь.

Как устроена эта книга: путеводитель по главам

Прежде чем мы нырнем в омут психологических практик, давайте посмотрим на карту нашего путешествия.

Мы начнем с самой важной части — **вашего мышления**. Первая часть книги посвящена тому, как превратить свой разум в орудие соблазнения. Вы узнаете, почему женщины чувствуют вашу неуверенность еще до того, как вы откроете рот, и как настроить свой внутренний «транслятор» так, чтобы он излучал силу, спокойствие и одновременно опасную игру. Мы разберем понятие «рамка» — то есть невидимая граница, которую вы ставите. Если у вас нет рамки, вами пользуются. Если есть — вы управляете процессом.

Затем мы перейдем к **вербальному оружию** — словам. Мы научимся составлять фразы, от которых у женщины перехватывает дыхание. Мы разберем, как делать комплименты так, чтобы они не звучали дешево. Мы освоим технику «подколки-комплимент», которая в НЛП называется «отзеркаливание через контраст». Это, пожалуй, самый мощный инструмент в арсенале провокатора. Мы обсудим, как использовать юмор в своих целях, потому что смех — это лучший катализатор близости.

Третья часть будет посвящена **невербальной провокации**. Ведь слова — это лишь тридцать процентов общения. Остальное — это ваше тело, ваш взгляд, ваши жесты. Мы научимся пользоваться паузами так, чтобы они давили на психику сильнее любых слов. Мы освоим технику «взгляда рентгена», когда вы смотрите собеседнице в глаза так, что ей кажется, будто вы видите ее насквозь. Мы обсудим, как прикосновение может быть провокационным без капли пошлости.

Четвертая часть — это **боевые сценарии**. Конкретные планы свиданий, конкретные фразы для разных ситуаций. Мы разберем сценарий «Прогулка с препятствиями», где вы переводите женщину из одного места в другое, создавая иллюзию приключения. Мы разберем «Игру в вопросы», которая похожа на интеллектуальный стриптиз, где вы постепенно раздеваете ее сознание, заставляя открываться. И мы разберем «Территорию мужчины» — как правильно позвать к себе домой, чтобы она не чувствовала себя уязвимой, но в то же время понимала, что выбор уже сделан.

Пятая часть — отдельный разговор про **типы женщин**. Мы классифицируем их по поведенческим шаблонам. «Снежная королева», которая тает от безразличия. «Душа компании», которая на самом деле устала быть клоуном и ищет сильное плечо. «Интеллектуалка», для которой лучшая прелюдия — это философский спор. И «Амазонка», которая боится показаться слабой. И для каждой будет свой подход, свой удар.

Но самое главное — мы напишем **Кодекс чести провокатора**. В финале вы поймете, что все эти приемы — не инструмент манипуляции, а способ раскрыть лучшую версию самого себя. Ведь когда вы становитесь остроумным, уверенным, непредсказуемым, вы выигрываете не только в отношениях, но и в карьере, и в дружбе, и в восприятии собственной жизни. Провокация — это, по сути, отказ быть серой мышью. Это крик души: «Я есть, я живу, я хочу чувствовать!»

Откровенный разговор о страхе: чего вы боитесь на самом деле

Прежде чем мы двинемся дальше, давайте заглянем в глаза главному врагу — вашему страху. Большинство мужчин не использует провокационные приемы не потому, что не умеет, а потому что боится. И этот страх имеет имя.

Он называется «страх отвержения».

Он сидит в вас глубоко, еще с детства. Помните, в школе вы поднимали руку и боялись, что учительница скажет «неправильно»? Или вы боялись подойти к девочке, чтобы не услышать в ответ смех одноклассников? Этот механизм не умер. Он трансформировался во взрослую жизнь. Вы боитесь, что женщина скажет вам «нет», и эта точка станет приговором вашей самооценке.

Но давайте посмотрим правде в глаза. Провокатор — это человек, которому плевать на одно конкретное «нет». Он знает, что отказы — это фильтр. Если женщина не оценила вашу остроту, значит, она не ваш человек. И слава богу, что это выяснилось в первую минуту, а не через два года скучного брака. Провокатор не просит разрешения. Провокатор создает реальность. Он сам определяет, кто достоин его внимания, а кто нет.

Еще есть «страх показаться глупым». Вы придумываете острую фразу, но боитесь, что она не сработает, что вы запнетесь, что это будет не смешно. Ну и что? Великие комики падали на сцене тысячу раз, прежде чем услышать овации. Провокация — это навык. Его можно тренировать. И в этой книге мы будем тренироваться. Сначала на знакомых, потом на случайных прохожих, а потом — на тех, кто вам действительно интересен. Ошибки — это ваша статистика. Чем больше ошибок, тем точнее итоговый результат.

И наконец, «страх показаться слишком напористым или грубым». Многие мужчины воспитывались мамами, которые говорили: «Будь вежливым, не настаивай, уважай женщин». Это прекрасно, но это устарело. Вежливость не равна рабской покорности. Вы можете быть вежливым, но твердым. Вы можете уважать, но не лебезить. Провокатор — это не грубиян. Это мужчина, который знает себе цену и не дает другим эту цену занижать.

Ваш личный тест: готовы ли вы стать провокатором?

Прежде чем перевернуть страницу, честно ответьте себе на несколько вопросов. Нелгите. Это разговор с самим собой.

— Можете ли вы посмеяться над собой? Если вы принимаете себя слишком серьезно, провокация для вас — это рискованный жанр. Но если вы умеете иронизировать над собственными недостатками, вы уже на полпути к успеху. Потому что, научившись смеяться над собой, вы перестаете бояться насмешек со стороны.

— Считаете ли вы, что женщина должна быть загадкой? Или вы хотите распаковать ее как коробку в первые же пять минут? Провокатору нужна загадка. Ему нравится процесс расшифровки. Если вы нетерпеливы — это проблема. Мы будем учиться терпению.

— Готовы ли вы брать на себя ответственность за эмоции? Провокация — это всегда игра с огнем. Вы можете развеселить, можете разозлить, но вы должны уметь погасить пожар, если он разгорается не туда. Если вы боитесь отвечать за чужие чувства, оставайтесь в безопасности. Но если вы готовы быть режиссером этого мини-спектакля, добро пожаловать.

— Насколько вы наблюдательны? Замечаете ли вы, как меняется выражение лица собеседницы, когда вы говорите ту или иную фразу? Если нет, вам придется развивать эту мышцу. Провокатор без наблюдения — как снайпер без прицела.

Несколько слов о терминологии

В книге я буду часто использовать слово «рамка». Что это такое? Простыми словами — это контекст, в котором происходит ваше общение. Например, если вы стоите в очереди в магазине, рамка — это «мы — случайные попутчики». Если вы сидите за столиком в кафе и держите ее за руку, рамка — это «мы — потенциальные любовники». Провокатор всегда перестраивает рамку. Он может перевести общение из рамки «дружеской беседы» в рамку «флирта» одним словом. Этим мы и будем заниматься.

Также мы поговорим о «якоре». Это термин из нейролингвистического программирования. Якорь — это стимул, который вызывает определенную эмоцию. Например, вы пожимаете плечами каждый раз, когда говорите что-то забавное. Через месяц, просто пожав плечами, вы можете заставить женщину улыбнуться, даже не сказав ни слова. Это мощная штука, и мы освоим ее на практических занятиях.

И наконец, «калибровка» — это ваше умение считывать состояние партнера. Смотрите на нее: она откинулась на спинку стула или подалась вперед? Она смотрит на ваши губы или на дверь? Калибровка — это искусство, которое позволяет вам наносить удары точно в цель, а не в молоко.

Обещание автора читателю

Я обещаю вам, что эта книга изменит не только вашу личную жизнь. Она изменит ваше отношение к коммуникациям в целом. Вы начнете слышать, как люди говорят на самом деле. Вы начнете видеть их истинные мотивы. Вы перестанете быть жертвой обстоятельств. Вы станете режиссером своей реальности.

Но я также предупреждаю вас: знания опасны. Если вы используете приемы, описанные здесь, чтобы манипулировать, унижать или играть чувствами других, вы проиграете. Потому что Вселенная возвращает удары. Настоящий провокатор не врет. Он просто говорит правду, которую другие боятся сказать. Он не играет в любовь, он проживает ее.

И запомните главное: секрет соблазнения не в словах и не в движениях. Секрет в вашем внутреннем состоянии. Если вы чувствуете себя победителем, вы будете им. Если вы чувствуете себя неудачником, никакие техники не спасут. Эта книга — лишь инструмент. Основная работа предстоит внутри вас. Вы готовы? Тогда вперед. Нас ждет увлекательное путешествие в мир психологической игры, острого ума и настоящей мужской харизмы.

Глава 1. Трансформация восприятия: Убери ее с пьедестала

Великая иллюзия пьедестала

Есть одна старая, как мир, ошибка, которая губит карьеру девяти процентов мужчин. Ошибка эта называется «пьедестал». С самого детства нам внушали, что женщина — это хрупкое, прекрасное создание, которое нужно беречь, носить на руках и благоговейно взирать на ее совершенство. Нас учили, что она — принцесса, а мы — всего лишь рыцари, которые должны заслужить ее благосклонность. И знаете что? Это срабатывало в средневековых романах, но в реальной жизни эта стратегия ведет к катастрофе.

Когда вы ставите женщину на пьедестал, вы автоматически опускаете себя в подвал. Вы создаете иерархию, где она — божество, а вы — проситель. Но парадокс в том, что божеству скучно с просителем. Божество хочет равного. Божество хочет вызова. Божество мечтает, чтобы кто-то поднялся к нему и сказал: «Эй, слезай оттуда, давай поиграем на земле, здесь интереснее». Именно это мы и будем делать — снимать ее с пьедестала, не грубо, не агрессивно, но твердо и уверенно.

Подумайте о том, что происходит в голове у женщины, когда она чувствует, что вы ее обожествляете. Сначала это приятно. Ей нравится, что вы смотрите на нее с восхищением, как на картину в Третьяковской галерее. Но проходит неделя, месяц, и это восхищение начинает ее раздражать. Потому что картина не двигается, не говорит, не ошибается. А она — живой человек. Она хочет быть несовершенной, она хочет иногда быть грязной, злой, уставшей. А вы продолжаете твердить о ее божественной красоте, игнорируя ее настоящую личность. В итоге она начинает чувствовать вину за то, что не соответствует вашим идеализированным ожиданиям. И что делает любой здравомыслящий человек с источником вины? Он от него избавляется. Она сбегает от вас, чтобы не чувствовать себя неудобно.

История знает множество примеров, когда женщины выбирали откровенных негодяев, а не идеальных мужчин. Почему? Потому что негодяй не ставил ее на пьедестал. Он мог оскорбить ее, забыть о дне рождения, изменить. И она рыдала, страдала, но продолжала любить его. Потому что рядом с ним она чувствовала себя живой. Ее эмоции были на пределе. Она то взлетала, то падала, и этот американские горки превращали ее жизнь в захватывающий фильм. А рядом с «идеальным» парнем ее жизнь превращалась в скучную мыльную оперу, где все слишком правильно и предсказуемо.

Конечно, я не призываю вас становиться негодяем. Но я призываю вас пересмотреть свое отношение к женщине. Перестаньте видеть в ней высшее существо. Увидьте в нее обычную, земную, человеческую личность со своими тараканами, сомнениями и страхами. Как только вы это сделаете, вы почувствуете удивительную легкость. Вы перестанете бояться сказать лишнее слово, перестанете подбирать фразы, как ювелир подбирает бриллианты. Вы начнете общаться с ней свободно, и именно эта свобода привлекает женщин больше всего.

Как мозг обманывает нас: когнитивные искажения в общении с женщинами

Чтобы по-настоящему убрать женщину с пьедестала, нужно сначала разобраться в том, как работает ваша голова. Дело в том, что наш мозг — это ленивая машина, которая любит экономить энергию. Для экономии энергии он создает когнитивные искажения — шаблоны восприятия, которые упрощают реальность. Но эти упрощения часто оказываются смертельным оружием против вас.

Первое искажение, с которым мы сталкиваемся, называется «эффект ореола». Как это работает? Вы видите красивую женщину. Ваш мозг мгновенно достраивает ее образ: раз она красивая, значит, она умная, добрая, верная, заботливая и вообще идеальная. В реальности

красота не имеет никакого отношения к характеру. Но мозг вешает на нее ореол святости, и вы начинаете общаться не с женщиной, а с вашей фантазией о ней. Вы приписываете ей достоинства, которых у нее нет, и прощаете недостатки, которые у нее есть. Это и есть тот самый пьедестал в чистом виде.

Второе искажение — «ошибка подтверждения». Когда вы уже поставили женщину на пьедестал, ваш мозг начинает искать подтверждения тому, что она действительно богиня. Она сказала умную фразу — «О, она гений!». Она сделала добрый поступок — «Она ангел!». Она опоздала на свидание — «Она такая занятая, она же богиня, у нее полно дел». Вы игнорируете факты, которые разрушают ваш идеальный образ. Вы закрываете глаза на ее лень, на ее эгоизм, на ее неспособность к эмпатии. А потом, когда этот образ неизбежно рушится, вы испытываете шок и разочарование. И виноваты в этом только вы и ваша ленивая голова.

Третье искажение — «иллюзия контроля». Мужчина на пьедестале часто думает, что если он будет идеальным, то женщина обязательно его полюбит. Он контролирует каждое свое слово, каждый жест, каждый вздох. Он пытается просчитать ее реакцию, как шахматист просчитывает ходы. Но люди — не шахматные фигуры. Женщина может влюбиться в вас именно тогда, когда вы сделаете что-то неожиданное, неконтролируемое. Потому что в неконтролируемом есть искренность. В искренности есть жизнь. А в жизни есть страсть.

Как бороться с этими искажениями? Только одним способом — осознанностью. Начните отслеживать свои мысли. Каждый раз, когда вы ловите себя на мысли «Она идеальна», останавливайтесь. Говорите себе: «Стоп, это мой мозг врет мне. Она просто человек. Она может ошибаться. Она может быть злой или уставшей». Как только вы научитесь видеть в ней человека, а не мираж, вы почувствуете себя раскованно. Вы перестанете заикаться. Вы начнете шутить. И вот тогда-то она и заинтересуется вами по-настоящему, потому что вы — единственный мужчина в ее окружении, который не падает в ноги, а смотрит на нее прямо и открыто.

Психологический прием «Анти-принцесса»: как перепрограммировать восприятие

Теперь перейдем к практике. У меня есть мощный прием, который в нашей школе называется «Анти-принцесса». Это ментальное упражнение, которое вы должны выполнять каждый раз перед встречей с женщиной, которая вам интересна, или даже просто в моменты, когда вы прокручиваете в голове романтические фантазии.

Суть упражнения в следующем. Вы берете образ женщины, которую идеализируете, и начинаете методично его разрушать, но не злобно, а с юмором и состраданием. Вы представляете себе, как она встает утром. Она не просыпается в шелках и розах. Она просыпается сонная, с опухшим лицом, она ковыряет в носу, она злится, что кофе закончился. Она идет в туалет, и у нее урчит живот. Она ссорится со своей матерью по телефону. Она пугается, когда думает, что никто не слышит. Она боится старости, боится одиночества, боится, что ее уволят с работы.

Эта картина может показаться вам слишком фривольной или грубой. Но она необходима. Потому что она возвращает вам реальность. Она показывает, что женщина — не ангел. Она такая же, как вы. Она пахнет, какает, плачет и ошибается. И как только вы это осознаете, вы перестаете заикаться перед ней. Ваше тело расслабляется, ваша челюсть перестает быть сжатой, ваши плечи распрямляются. Вы перестаете быть просителем и становитесь равным собеседником.

Это упражнение я рекомендую повторять каждый день. Хотя бы одну минуту в день представляйте свою «богиню» в самых обыденных ситуациях. Представляйте, как она стоит в пробке и матерится на других водителей. Представляйте, как она забывает купить хлеб и ругает себя за это. Это снижает накал страстей и возвращает вас в состояние взрослого, адекватного человека.

Кстати, этот прием работает и в обратную сторону. Если вы видите женщину, которая кажется вам слишком надменной и холодной, делайте то же самое. Представляйте, что она

— маленькая девочка, которая надела маску строгости, чтобы защититься от мира. Представьте, как под этой маской скрывается кто-то, кто мечтает, чтобы его обняли и сказали: «Все хорошо, ты не одна». Это помогает вам не бояться ее, а понимать. А понимание — это ключ к любой провокации.

Трансформация через действие: как поведение формирует уверенность

Многие думают, что уверенность — это то, что рождается внутри, а потом проявляется снаружи. Но на самом деле все с точностью до наоборот. Уверенность рождается снаружи и только потом проникает внутрь. Это доказано психологией и нейробиологией. Ваше тело посылает сигналы в мозг. Если вы стоите с опущенными плечами и смотрите в пол, ваш мозг думает: «Мы слабы, мы боимся». Если вы стоите прямо, плечи расправлены, подбородок поднят, мозг думает: «Мы сильны, мы победители».

Поэтому первое, что мы делаем для трансформации восприятия — меняем свое тело. Когда вы идете на свидание, вы не должны красться, как мышь. Вы должны входить в помещение так, будто оно принадлежит вам. Вы делаете шаг, и земля дрожит. Вы садитесь за стол не на краешек стула, а полностью, откидываясь на спинку. Вы занимаете пространство. Ваши руки не должны быть скрещены на груди — это поза защиты. Ваши руки должны лежать на столе открыто, либо лежать на подлокотниках. Вы показываете ей и всему миру: «Я здесь, я на своем месте, и я никуда не уйду».

Также работает и взгляд. Я уже упоминал о «взгляде сквозь». Но давайте разберем это подробнее. Обычный мужчина смотрит на женщину с вопросом: «А понравлюсь ли я ей?» Это взгляд просителя. Взгляд провокатора — это взгляд, который говорит: «Я здесь, чтобы развлечься. Будешь ли ты мне интересна — покажет время». Этот взгляд спокоен, немного ленив, но в то же время внимателен. Он скользит по ее лицу, по ее волосам, по ее рукам, но не как маньяк, а как ценитель искусства, изучающий произведение. И самое важное — этот взгляд не отворачивается первым. Провокатор выдерживает паузу, смотрит чуть дольше, чем это удобно, и легкая улыбка играет на его губах. Она смущается? Отлично. Она начинает нервничать? Прекрасно. Это значит, что вы уже сбили ее с привычного ритма.

Какой вы видите женщину: смена фокуса с внешности на поведение

Еще одна кардинальная ошибка, которую совершают мужчины — это гиперфокусировка на внешности. Они смотрят на ноги, на грудь, на талию. И думают: «Какая красивая, хочу ее». Но это логика племенного вождя. Мы же хотим быть цивилизованными провокаторами. Нам интересна личность. Поэтому мы переключаем фокус с того, как она выглядит, на то, как она себя ведет.

Начните обращать внимание на детали ее поведения. Как она смеется? Заливисто и открыто или сдержанно, прикрывая рот ладошкой? Как она берет бокал — двумя пальцами, как аристократка, или всей ладонью? Как она реагирует на ваши шутки — искренне или наигранно? Как она двигается, когда встает из-за стола? Как она смотрит на официанта — снисходительно или с уважением?

Эти наблюдения дают вам колоссальное преимущество. Во-первых, вы отвлекаетесь от своей внутренней дрожи и начинаете мыслить аналитически. Во-вторых, вы собираете материал для будущих провокаций. Например, вы замечаете, что она слишком эмоционально реагирует на критику. Это слабое место. Вы можете мягко подколоть ее на эту тему, но без злобы, с иронией. Это покажет вашу проницательность. Женщины обожают, когда их понимают. И ненавидят, когда их не замечают.

Когда вы перестаете заикливаться на внешности, вы начинаете вести себя более естественно. Вы перестаете бояться, что ваша фраза не понравится «этому прекрасному созданию». Вы просто общаетесь с интересным человеком, изучаете его, проводите время с удовольствием. И это удовольствие передается ей. Она чувствует, что с вами легко, что вы не давите, но и не пресмыкаетесь. Именно это состояние и есть основа настоящего мужского обаяния.

Упражнение на 21 день: «Дневник равных»

Чтобы закрепить эффект, я предлагаю вам практическое задание. Называется оно «Дневник равных». Заведите блокнот или специальную записку в телефоне. Каждый вечер в течение трех недель вы записываете одну ситуацию, где вы общались с женщиной и чувствовали себя неуверенно. А потом переписываете эту ситуацию так, как будто вы были с ней на равных.

Пример. Реальная ситуация: «Сегодня я встретил коллегу в коридоре. Она была в новом платье. Я хотел сделать ей комплимент, но промямлил что-то невнятное и быстро ушел, потому что покраснел».

Теперь переписываем: «Я встретил коллегу в коридоре. Она была в новом платье. Я посмотрел на нее, улыбнулся и сказал: „Отличное платье. Ты явно метишь в начальницы“. Она засмеялась и ответила шуткой. Мы поговорили пару минут, я чувствовал себя расслабленно». Заметьте, я не сказал «она богиня». Я сказал «отличное платье». Я сделал комплимент, но сразу разбавил его иронией, сбил пафос. Это и есть трансформация.

Делайте это упражнение каждый день. В течение 21 дня ваш мозг привыкнет к новому паттерну поведения. Вы начнете автоматически думать на равных. И когда вы встретите действительно потрясающую женщину, ваш мозг не включит режим «Я — ничтожество», а включит режим «Я — достойный кандидат». Поверьте, эта разница чувствуется на расстоянии. Женщины читают вашу внутреннюю установку как открытую книгу. И когда они видят, что вы не ставите их на пьедестал, они начинают уважать вас. А уважение — это фундамент, на котором строятся страстные отношения.

Подведем итог этой главы. Трансформация восприятия — это не просто психологический трюк. Это кардинальная смена мировоззрения. Вы перестаете смотреть на женщин снизу вверх. Вы начинаете смотреть им в глаза прямо, честно и с достоинством. Вы понимаете, что они такие же люди, как и вы. Они так же хотят любви, тепла и внимания. Но они устали от мальчиков, которые скулят у их ног. Они ждут мужчин, которые возьмут их за руку и поведут за собой в неизведанное. Будьте этим мужчиной. И первым шагом к этому является снятие пьедестала.

Глава 2. Парадокс привлекательности: почему доброта без стержня отталкивает, а холодность с искрой притягивает

Тайна, которую не объясняют в школах

Обратимся к великому парадоксу человеческих отношений. Мы живем в мире, где нас учат быть добрыми, отзывчивыми, помогать старшим, уступать место в транспорте и всегда говорить правду. Это прекрасные моральные принципы. Но, увы, в сфере межполового притяжения эти принципы часто работают против нас. Попробую объяснить эту трудную, но важную мысль.

Доброта — это качество, которое общество ценит в друзьях, в коллегах, в соседях. Но в партнере доброта, лишенная внутреннего стержня, превращается в мягкотелость. Женщина хочет чувствовать себя в безопасности. А безопасность в дикой природе, от которой мы произошли, ассоциируется с силой. Сила может быть тихой, спокойной, даже холодной. Но это сила. А добрый мальчик, который боится обидеть муху — это не сила. Это слабость, упакованная в красивую обертку.

Давайте представим два портрета. Портрет первый: мужчина всегда соглашается. Он говорит: «Конечно, дорогая, как скажешь», «Ты, наверное, права», «Извини меня, я дурак». Он готов терпеть капризы, опаздывать, менять свои планы ради нее. Что чувствует женщина в глубине души? Она чувствует, что он не может постоять за себя. А если он не может постоять за себя, то как он сможет постоять за нее, за их будущих детей, за их общий дом? В ее подсознании вспыхивает тревога. Она перестает воспринимать его как мужчину и начинает воспринимать как ребенка, которого нужно опекать. А опекать любовника — это самое утомительное занятие в мире. Итог: она уходит к тому, кто может сказать твердое «нет» и переубедить ее в споре, кто имеет свое мнение и не боится его отстаивать.

Второй портрет: мужчина имеет свою точку зрения. Он спокоен. Он не поддается на эмоциональные провокации. Если она начинает истерику, он не бежит к ней с успокоительными, а спокойно говорит: «Я понимаю, что ты злишься, но криком ты ничего не добьешься. Когда успокоишься, мы поговорим». Эта уверенность и хладнокровие действуют на женщину как магнит. Потому что под маской его спокойствия она чувствует ту самую первобытную мощь, которая способна защитить ее от любых жизненных бурь.

Здесь важен нюанс. Я не говорю, что надо быть злым или холодным монстром. Речь идет о балансе. О той самой «искре». Вы должны быть человеком с горячим сердцем, но холодной головой. Вы должны уметь проявлять нежность, но только тогда, когда вы этого хотите, а не по первому требованию. Вы должны уметь отдавать тепло, но сохранять дистанцию, чтобы она не задохнулась от вашей опеки. Это и есть парадокс привлекательности: чтобы быть любимым, иногда нужно быть немного недоступным.

Корни в эволюции: как древние инстинкты управляют современными чувствами

Чтобы понять этот парадокс, нам придется совершить небольшое путешествие в прошлое, в те времена, когда наши предки еще не знали, что такое интернет и смартфоны, а женщины жили в пещерах и рожали детей у костра.

В те суровые времена выживание зависело от двух вещей: от наличия пищи и от защиты от хищников. Женщина инстинктивно искала мужчину, который сможет обеспечить эти два условия. И она оценивала потенциального партнера не по тому, сколько комплиментов он говорит, а по его поведению. Быстрый, агрессивный, уверенный в себе самец имел больше шансов

убить мамонта и отогнать шакалов. Медлительный, застенчивый, слишком добрый самец чаще всего сам становился добычей.

Прошли тысячелетия, но эти инстинкты никуда не делись. Они спрятались глубоко в нашем подсознании, под толстым слоем цивилизации, но они продолжают работать. Когда современная женщина видит уверенного, немного холодного мужчину, ее древняя часть мозга шепчет ей: «Он сильный. С ним ты будешь в безопасности. У него будет еда, у него будет защита». Когда она видит мягкого, соглашающегося мужчину, тот же голос говорит: «Он слабый. Он не сможет защитить тебя от врагов, а в трудную минуту струсит и сбежит».

Конечно, цивилизация внесла коррективы. Сегодня женщине не нужен убийца мамонтов. Ей нужен мужчина, который способен решать проблемы, который не пасует перед трудностями, который берет ответственность на себя. И это проявляется в мелочах. В том, как вы принимаете решение. В том, как вы реагируете на стресс. В том, как вы говорите с официантом, который перепутал заказ. Если вы начинаете суетиться и извиняться, она видит слабака. Если вы спокойно указываете на ошибку и требуете исправить — она видит мужчину.

Поэтому, когда я говорю про «холодность с искрой», я имею в виду именно эту эволюционную основу. Холодность в том, что вы не бросаетесь грудью на амбразуру по каждому пустяку. Вы выбираете свою битву. Искра в том, что когда вы выбираете битву, вы выигрываете ее с достоинством, с юмором, но без унижения себя и других. Это качество сильно привлекает женщин, потому что оно говорит о вашей стабильности. А стабильность в нашем хаотичном мире — это самый ценный ресурс.

Теория «Рамок»: как держать лидерство, не скатываясь в агрессию

Давайте поговорим о том, что в психологии общения называется «рамками». Рамка — это невидимый контекст, который определяет, кто в данный момент главный, кто задает тему, кто контролирует эмоциональное состояние. В любом диалоге есть борьба за рамку. И тот, кто выигрывает эту борьбу, тот и получает ключи к вниманию собеседника.

Представим простую ситуацию. Женщина говорит вам: «Ты опять опоздал!» Если вы принимаете ее рамку, вы начинаете оправдываться: «Извини, пробки, авария, я очень спешил». Вы подстраиваетесь под нее. Вы становитесь снизу. Вы просите прощения. Она занимает позицию судьи. А судья, как известно, не спит с подсудимыми. Она может вас простить, но уважать перестанет.

Как держит рамку провокатор? Он не оправдывается. Он переопределяет рамку. Он может сказать: «Я знал, что ты придешь раньше, потому что ты всегда хотела побыть одна, чтобы подумать о нас. Я дал тебе эту возможность». Она в замешательстве. Она хотела быть судьей, а ее поставили в положение ученика, который не понимает глубоких замыслов своего учителя. Она улыбнется, может быть, даже фыркнет, но она уже проиграла битву за рамку.

Рамка — это манифест вашего лидерства. Но лидерство не должно быть агрессивным. Агрессия — это когда вы давите, кричите, унижаете. Лидерство — это когда вы просто излучаете уверенность, и люди сами идут за вами. Как этого добиться в общении с женщиной? С помощью спокойного тона, медленной речи, пауз. Когда она начинает кричать, вы понижаете голос. Когда она ускоряется, вы замедляетесь. Вы не подстраиваетесь под ее темп, вы задаете свой. Это работает на уровне зеркальных нейронов. Она бессознательно начинает подстраиваться под ваш темп, под ваш тон. И в этот момент она признает ваше лидерство.

Еще один мощный прием в борьбе за рамку — это игнорирование вопроса. Не прямолинейное, а тонкое. Женщина может спросить: «Ты меня вообще слушаешь?» Мягкий парень скажет: «Да-да, конечно, слушаю». Провокатор скажет: «Я слушаю не слова, я слушаю эмоции. И я чувствую, что ты хочешь мне что-то важное сказать, но боишься». Он переводит внимание с факта (слушает или не слушает) на глубокий смысл (эмоции). Он становится психотерапевтом, а не обвиняемым. Рамка перевернута.

Запомните: рамку нельзя держать через силу. Это похоже на попытку удержать воду в кулаке. Чем сильнее вы сжимаете, тем быстрее вода протекает. Рамку держат через расслабленность. Вы позволяете ей говорить, вы позволяете ей злиться, но внутри вы знаете, что это не имеет к вам отношения. Это ее проекции. Вы — скала. Море может бушевать, но скала остается на месте. Это и есть то самое лидерство, которое так ценится в соблазнении.

Искусство «Холодного тепла» или как быть интересным, не теряя себя

Теперь поговорим о самом сложном навыке — о балансе между теплотой и холодностью. Я называю это «холодное тепло». Это когда ваш внешний вид и манера общения излучают спокойное достоинство, но в нужный момент вы показываете ей, что внутри вас горит огонь.

Как это выглядит на практике? На первом свидании вы не осыпаете ее комплиментами. Вы вообще скупы на похвалу. Вы просто наслаждаетесь обществом. Вы можете сказать: «Ты интересный собеседник», и это будет более ценным комплиментом, чем тысяча слов о ее глазах. Потому что это говорит о вас как о человеке, который ценит ум, а не только оболочку. Это тепло, но с оттенком холодной объективности.

Однако вы не должны быть роботом. В какой-то момент вы должны позволить себе искру. Вы можете посмотреть ей в глаза чуть дольше обычного. Вы можете дотронуться до ее руки, когда она смеется над вашей шуткой, и убрать руку первым. Вы можете сказать: «Ты очень красивая, когда смущаешься». И это будет удар ниже пояса. Вы дали ей комплимент, но не в лоб, а в обход. Это тепло, которое пробивает холодную стену.

Секрет в том, что женщина должна гадать: «Нравится ли я ему? Или ему просто весело со мной?» Если она гадает, она вовлечена. Если она вовлечена, она уже ваша. Весь этот искусственный интеллект с его алгоритмами не может просчитать ту самую тонкую грань, когда вы одновременно и даете, и забираете, и греете, и охлаждаете.

Это сродни игре в карты. Вы не показываете все свои карты сразу. Вы придерживаете козыри на конец. Если вы вываливаете на нее все свое обожание на первом же свидании, ей нечего ждать. Она уже знает финал. Она уже победила. И ей становится скучно. Если вы дозируете свое одобрение, она будет стараться, чтобы вы ее снова похвалили. А когда женщина старается ради вас — она влюбляется.

Ошибки на пути к идеальному балансу и как их избежать

Давайте разберем типичные ошибки, которые совершают мужчины, пытаясь играть в эту сложную игру.

Ошибка номер один — переигрывание холодности. Некоторые думают: «Ага, если холодность привлекает, я буду ледяным истуканом». Они перестают улыбаться, говорят односложно, не проявляют никаких эмоций. Итог — женщина думает, что вы высокомерный зануда. С таким даже разговаривать не хочется, не то что спать. Холодность должна быть только внешней. Внутри вы должны кипеть, вы должны внимательно слушать, вы должны быть заинтересованы. Но вы выражаете эту заинтересованность сдержанно, как джентльмен, который не привык терять голову с первого взгляда.

Ошибка номер два — путать агрессию с твердостью. Твердый мужчина говорит: «Я хочу пойти в этот ресторан, там хорошее меню, тебе понравится». Агрессивный мужчина говорит: «Я сказал, идем туда, и точка, и не обсуждается». Чувствуете разницу? В первом случае вы знаете, чего хотите, но оставляете партнеру свободу выбора, при этом сам выбор вы уже сделали за нее (потому что она устала выбирать). Во втором случае вы просто хам, с которым никто не захочет иметь дело.

Ошибка номер три — боязнь конфликта. Это обратная сторона агрессии. Провокатор не боится конфликта, потому что конфликт — это топливо для страсти. Если вы всегда избегаете ссор, вы превращаете свою жизнь в болото. Женщине иногда нужно поспорить с вами, чтобы почувствовать вашу силу. Если вы уступаете во всем, она теряет к вам интерес. Если вы вступаете в спор, но при этом шутите, держитесь уверенно и не переходите на лич-

ности, она начинает уважать ваше мужество. И, что парадоксально, после хорошей словесной перепалки сексуальное напряжение возрастает в разы.

Упражнение для закрепления: «Золотая середина»

Попробуйте в течение следующей недели практиковать «холодное тепло». Каждый раз, когда вам захочется сделать женщине слишком много комплиментов, сделайте только один. И тут же переведите тему. Каждый раз, когда вы почувствуете желание уступить ей в чем-то важном для вас, скажите: «Нет, я так не думаю. Давай попробуем по-моему, и если тебе не понравится, мы вернемся к твоему варианту». Записывайте свои ощущения. Сначала будет дискомфортно. Вы будете думать, что она обидится или уйдет. Но она не уйдет. Она станет ближе. Потому что она почувствует вашу внутреннюю опору.

Также практикуйте паузы. Если она задает вам каверзный вопрос, не отвечайте сразу. Посмотрите на нее, улыбнитесь, сделайте глоток кофе. И только потом отвечайте. Это дает сигнал: вы не ее прислужник, вы не прыгаете по свистку. Вы хозяин своего времени, своих слов и своего внимания. Именно эта загадка, эта легкость и непредсказуемость делают вас по-настоящему привлекательным в глазах той, кого вы хотите покорить.

Глава 3. Сексуальность без вульгарности: как транслировать желание, не опускаясь до примитива

Тонкая грань между магнетизмом и пошлостью

Одна из главных проблем современного мужчины, который хочет нравиться женщинам, заключается в том, что он не чувствует этой грани. Либо он ведет себя как святой отец, который боится даже взглянуть на женскую грудь, либо как герой дешевого порнофильма, который с первых секунд демонстрирует свои намерения исключительно через животные позывы. Ни то ни другое не работает. И то и другое вызывает либо скуку, либо отвращение.

Истинная сексуальность — это не то, что вы делаете. Это то, кем вы являетесь. Это ваше состояние, ваш внутренний настрой, который передается женщине на уровне феромонов и микровыражений лица. Вы можете сидеть в строгом костюме в зале заседаний и рассказывать о годовых отчетах, и при этом женщина напротив вас будет краснеть и терять нить мысли, потому что от вас исходит такая волна мужской энергии, что она физически не может сосредоточиться на цифрах. И точно так же вы можете раздеваться перед ней и делать неприличные предложения, но она будет чувствовать лишь холод, а иногда и брезгливость. Потому что за этим не стоит настоящей силы. За этим стоит только желание удовлетворить свое эго.

Что же такое настоящая мужская сексуальность? Это спокойная, уверенная сила, которая не нуждается в демонстрации. Это умение находиться в контакте со своим телом, со своим желанием и при этом не навязывать его миру. Это похоже на дорогой парфюм: вы чувствуете его аромат, когда человек входит в комнату, но он не бьет в нос, он окутывает вас, он остается после того, как человек вышел. Такой парфюм стоит дорого и требует тонкого вкуса. И с сексуальностью точно так же.

Когда мужчина не уверен в своей мужской привлекательности, он начинает компенсировать это внешними атрибутами. Он много говорит о сексе, он шутит ниже пояса, он прикасается слишком часто и слишком навязчиво. Он пытается доказать, что он — самец. Но настоящий самец ничего не доказывает. Он просто есть. И его уверенность считывается бессознательно. Женщина чувствует: «С этим мужчиной мне не будет скучно. С ним я буду чувствовать себя женщиной. С ним я могу быть слабой и одновременно сильной».

Вспомните старые черно-белые фильмы с Кларком Гейблом или Хамфри Богартом. Они не прыгали на женщин с криками «детка». Они смотрели на них так, что у зрительниц подкашивались ноги. Они могли ничего не говорить минуту, просто затягиваться сигаретой, и это было пиком эротики. Потому что они были мастерами своей внутренней энергии. Они знали, кто они, и не сомневались в этом ни секунды. Именно этому мы будем учиться в данной главе.

Энергия мужчины: как тренировать внутреннее состояние

Энергия — это не какая-то абстрактная эзотерическая чушь. Это вполне конкретная физиологическая и психологическая категория. Вы можете находиться в состоянии «я заряжен» и в состоянии «я разряжен». И эти состояния считаются окружающими за долю секунды. Попробуйте провести простой эксперимент. Встаньте утром, примите душ, оденьтесь чисто, сделайте несколько глубоких вдохов и представьте, что вы — главный герой фильма, в котором все сцены с вами снимаются в крупном плане. Идите так в магазин. Вы заметите, что люди на вас оглядываются. Не потому, что вы красавец, а потому что вы изменили внутреннее состояние. Ваше тело стало другим, ваш шаг стал другим, ваш взгляд стал другим.

Это состояние и есть основа сексуальности. Внутренний стержень, который не сгибается от ветра чужих мнений. Как его тренировать? Есть несколько способов.

Первый способ — физический. Занимайтесь спортом, но не для того чтобы накачать бицепсы (хотя и для этого тоже). Занимайтесь спортом, чтобы чувствовать свое тело. Когда

вы чувствуете свое тело, вы лучше им управляете. Вы начинаете двигаться плавно, но мощно. Ваши жесты становятся весомыми, а не дергаными. Женщины замечают пластику, и пластика уверенного мужчины заводит их больше, чем любой словесный комплимент. Это работает на рефлексном уровне: плавные движения ассоциируются с силой и контролем.

Второй способ — психологический. Учитесь быть в моменте. Не прокручивайте в голове мысли: «А что она подумает?», «А что я скажу через минуту?». Просто слушайте ее, смотрите на нее, чувствуйте ее энергию. Когда вы здесь и сейчас, вы становитесь более живым, более настоящим. А настоящее всегда сексуально. Подделка и фальшь выдаются с головой и отталкивают. Когда вы чувствуете свое желание прямо сейчас, не заглушаете его правилами приличия, а позволяете ему быть, вы начинаете излучать ту самую опасную волну, которая так притягивает женщин.

Третий способ — дыхательный. Это секретное оружие всех харизматичных личностей. Научитесь дышать животом, а не грудью. Грудное дыхание — это дыхание испуга, стресса, быстрого темпа. Диафрагмальное дыхание — это дыхание спокойствия и силы. Когда вы дышите животом, ваш голос становится более глубоким, ваша речь более медленной, ваш взгляд более тяжелым. Женщины на подсознательном уровне воспринимают это как признак зрелости и надежности. Попробуйте перед выходом на свидание сделать десять глубоких вдохов животом, задерживая дыхание на несколько секунд. Вы почувствуете, как пульс выравнивается, как исчезает мандраж, как внутри появляется та самая базовая уверенность.

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.