

АРТУР ПОЛЬНЫЙ

A romantic couple in a nightclub. The man, with dark hair and a beard, is wearing a dark velvet suit and is leaning towards the woman. The woman has long, wavy brown hair and is wearing a green spaghetti-strap dress. They are in a close embrace, nearly kissing. The background is a dimly lit nightclub with warm, golden bokeh lights. A glowing, stylized 'X' shape made of thin lines is superimposed over the couple. A glowing, swirling line of light also surrounds them.

НЛП-ПИКАП
фреймы и якоря

18+

Артур Польный

НЛП-пикап. Фреймы и якоря

<https://litres.ru/74428503>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не про «волшебные фразы» и дешевые подкаты. Это жесткий, честный и смешной учебник по перепрошивке мужского сознания. Автор разбирает механику соблазнения с позиции НЛП, биологии и психологии влияния, превращая общение с женщинами из лотереи в управляемый процесс.

Вы узнаете, как работают фреймы — невидимые рамки, которые диктуют правила игры, и как навязывать свой контекст, оставаясь в позиции Короля, а не просителя. Вы освоите искусство постановки якорей, чтобы привязывать эмоции радости, доверия и возбуждения к своим действиям.

В книге нет воды и абстрактных теорий. Только пошаговые сценарии: от первого взгляда и смелого открытия до создания долгосрочной привязанности. Отдельный блок посвящен работе над собой — избавлению от фрейма жертвы, проработке страха отказа и развитию магнетической харизмы. Это руководство по превращению в мужчину, к которому женщины тянутся сами.

Хватит быть «удобным и скучным». Стань причиной её эмоций.

Содержание

Вступление: Почему «будь собой» не работает	4
ГЛАВА 1. МОДЕЛЬ МИРА ЖЕНЩИНЫ	16
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Артур Польный

НЛП-пикап.

Фреймы и якоря

Вступление: Почему «будь собой» не работает

Представьте себе картину. Вы приходите в дорогой ресторан. Официант с идеальной выправкой подносит меню в кожаном переплете. Вы делаете заказ. Через сорок минут вам приносят... тарелку с сырым картофелем и куском замороженной курицы. Вы, разумеется, возмущены. Вы зовете менеджера. А он пожимает плечами и говорит: *«Ну, извините. Это наш повар. Он просто будет собой. Он не любит жарить, он не любит солить. Он просто есть. Наслаждайтесь аутентичностью».*

Вы бы рассмеялись ему в лицо и больше никогда не переступили порог этого заведения. Потому что в реальном мире за «быть собой» платят деньги только в том случае, если это «собой» является шедевром, продуктом высшей пробы, отточенным мастерством.

Но почему-то, когда дело касается самого важного в жизни — отношений с женщинами, — подавляющее большинство мужчин свято верит в эту смертельную иллюзию. Им кажется, что если они просто *будут собой*, то мир обязан рухнуть к их ногам. А когда мир не рушится, а напротив — проходит мимо с высоко поднятой головой и точеными лодыжками, мужчина впадает в ступор. Он начинает думать, что с ним что-то не так. Или, что еще хуже, он начинает думать, что с *ними* что-то не так.

Синдром «Хорошего парня», или почему вы до сих пор одиноки

Давайте проведем маленький эксперимент. Закройте на секунду глаза (в переносном смысле, конечно, вы же читаете) и вспомните своего приятеля, которого все женщины считают «замечательным человеком». Он всегда готов прийти на помощь. Он выслушает про проблемы на работе, он одолжит последние деньги на такси, он будет носить за ней тяжелые сумки и восхищаться ее новым маникюром. Он безупречен. Он безопасен. Он... скучен до зубовного скрежета. И, самое обидное, он вечно один. Или, что еще обиднее, он вечно в роли «жилетки», в которую плачутся его подруги по поводу очередных козлов, которые не ценят их так, как ценит он.

В чем тут подвох? Ведь он же такой заботливый! Все просто. Женщина, как существо, заточенное эволюцией на выживание, ищет не *удобного* мужчину. Она ищет *сильного*. А сила в биологическом, архетипическом смысле — это не

умение таскать сумки. Это умение держать удар. Это способность вести за собой. Это непоколебимость. И когда вы, пытаясь понравиться, начинаете играть в «хорошего мальчика», вы подсознательно транслируете сигнал: *«Я слабый. Я боюсь тебя потерять. Я готов подстроиться под любой твой каприз, лишь бы ты осталась»*.

И что делает женщина, получив этот сигнал? Она мгновенно (на уровне гормонов, за доли секунды) перестает воспринимать вас как самца. Вы для нее становитесь «подружкой» или «папочкой», но никак не любовником. Вы становитесь мебелью. Удобной, мягкой, родной мебелью, которую можно пинать ногой, когда настроение плохое, и на которую можно ставить чашку с горячим чаем, когда холодно. И она даже не будет чувствовать вину. Потому что она вас не уважает. А без уважения, друзья мои, нет и вожеления.

Жизненный пример: случай из кофейни

Вот вам живая сцена, которую я наблюдал собственными глазами в одной уютной, но шумной кофейне. За соседним столиком сидела пара. Молодой человек, назовем его Денис, был сама предупредительность. Он пододвигал стул, онправлял салфетку, он спрашивал каждые пять минут: *«Милая, тебе не дует? Милая, может, заказать тебе еще капучино? Ты точно не хочешь пирожное?»*. Девушка, довольно красивая, сидела с каменным лицом. Она отвечала односложно, смотрела в телефон и казалась смертельно уставшей от этого допроса с пристрастием.

А через два столика от них сидел другой мужчина. Немного небрежно одетый, с легкой щетиной, он спокойно пил американо и иногда бросал взгляд на свою спутницу. Спутница рассказывала ему какую-то историю. Он не перебивал. Но когда она закончила, он не стал бурно восторгаться или выражать сочувствие. Он просто коротко усмехнулся, покачал головой и сказал: *«Ну ты и выдумщица. А я-то думал, что у тебя действительно проблемы, а у тебя — приключение»*. И что вы думаете? Эта девушка расцвела. Она начала смеяться, она схватила его за руку, она смотрела на него с обожанием.

Разница очевидна. Первый мужчина транслировал фрейм «Услужливый лакей». Второй — транслировал фрейм «Интересный мужчина, который не боится меня подколоть, который не ставит меня на пьедестал, а видит во мне равную, но при этом веселую игру». Он был собой? Безусловно. Но его «собой» было результатом работы над собой. Он знал, когда промолчать, а когда задеть за живое. Он знал, что девушка пришла не за пирожными, а за эмоциями.

Теория рельсов, или почему спонтанность — это миф

Многие новички, услышав о техниках влияния, морщат нос. Они говорят: «Это неискренне! Это манипуляции! Я хочу быть спонтанным и естественным!»

Отличное желание. Только вот есть одна загвоздка. Что такое спонтанность? Спонтанность — это способность вашей психики выдать штамп, который записан у нее на «жест-

ком диске» глубже всего. Если у вас на жестком диске записан стереотип «подойди, улыбнись, скажи что-то умное и попроси номер телефона», ваша спонтанность будет выглядеть как попытка продать б/у автомобиль. Это будет неестественно, зажато и жалко.

Вспомните великих комиков. Вы думаете, они выходят на сцену и импровизируют чистый текст? Нет. Они знают структуру шутки, они знают тайминг, они знают, где сделать паузу. Они сделали это тысячу раз перед зеркалом. Их «спонтанность» — это высший пилотаж, который выглядит как легкость.

То же самое в общении с женщинами. Если вы выучите структуру, фреймы и принципы якорения, ваш мозг построит это в подсознание. И через месяц практики вы перестанете думать о техниках. Вы начнете делать это автоматически, играючи, с улыбкой. И это будет выглядеть как органика. Это и будет *настоящим* «быть собой», но собой — прокачанным, магнетическим, опасным. А не тем вялым существом, которое боится лишний раз вздохнуть в присутствии красивой девушки.

Почему интеллект проигрывает эмоциям, или как мы ошибаемся в приоритетах

Мужской ум устроен линейно. Мы привыкли, что в мире технологий работает простая схема: «Нажал кнопку — получил результат». Мы привыкли, что слова имеют значение. Если я сказал А, значит, это А. Если я сказал «Я тебя люб-

лю», значит, это любовь. Но женская психика — это не компьютер. Это скорее старый добрый патефон, у которого игла может застрять на одной пластинке, а потом перескочить на совершенно другую мелодию из-за одного только вашего взгляда.

Самая частая ошибка интеллектуалов, физиков, программистов и прочих «аналитиков» в общении заключается в том, что они пытаются собеседницу *переубедить*. Они начинают давать логические аргументы, они цитируют философов, они доказывают свою правоту. А женщина в это время просто скучает. Потому что ее мозг — это эмоциональная кухня. Ей важен *вкус* разговора, а не его *ингредиенты*.

Представьте, что вы пригласили девушку на свидание и рассказываете ей о преимуществах вашего нового автомобиля. Сколько лошадиных сил, какой расход топлива, как он держит дорогу. Это скучно. А теперь представьте, что вы рассказываете ей, как на этом авто вы чуть не врезались в лосю, как отделались легким испугом, как потом пили коньяк у обочины и обсуждали смысл жизни. Она запомнит вторую историю. Потому что она ее *прочувствует*.

НЛП-пикап как раз и учит нас оперировать эмоциями. Мы не заставляем женщину думать. Мы заставляем ее *чувствовать*. Когда мы применяем нужный фрейм, мы создаем рамку, в которой она сама дорисовывает нужные нам образы. Мы не говорим «Я крутой». Мы показываем ей фрейм, в котором она сама делает этот вывод. Мы не говорим «Я те-

бя хочу». Мы создаем якорь, при котором она сама начинает хотеть нас.

Метафора Шахмат: вы либо игрок, либо фигура

Давайте посмотрим на реальность честно. В общении между мужчиной и женщиной всегда есть напряжение. Всегда есть борьба за внимание, за ресурсы, за статус. И эту борьбу можно сравнить с шахматной партией. У вас есть два варианта. Первый: вы стоите на доске и смотрите, как фигуры ходят сами собой. Вы — пешка. Вы ждете, когда судьба (или сама женщина) решат, куда вам идти. Это вариант «будь собой». То есть «будь неуклюжей пешкой, которую съедят первой же». Второй вариант: вы садитесь за стол. Вы берете фигуры в руки. Вы перестаете быть фигурой и становитесь игроком.

Фреймы и якоря — это ваши инструменты управления игрой. Это ваше умение делать такие ходы, на которые у партнера (женщины) просто нет достойного ответа. Вы создаете ситуацию, в которой она *вынуждена* подстроиться под ваши правила, потому что ваш фрейм сильнее.

И заметьте, в хороших шахматах вы не уничтожаете соперника грубой силой. Вы красиво его обыгрываете. Вы делаете ему комплимент его игры, даже когда выигрываете. Вот к чему мы стремимся в соблазнении. Это не война, это искусство. Это игра, в которой выигрывают оба, но инициатива — всегда за вами.

Ошибка «Спасателя», или почему нельзя решать ее

проблемы

Отдельного абзаца заслуживает образ мужчины-спасателя. Огромное количество мужчин (особенно после тридцати) свято верят, что их билет в сердце женщины — это решение ее проблем. У нее сломалась машина? Он едет чинить. У нее проблемы с начальником? Он идет разбираться с начальником (или выслушивает это часами). У нее депрессия? Он покупает ей шоколад и говорит, что она красавица.

Это смертельный номер. Потому что, решая ее проблемы, вы на подсознательном уровне говорите ей: «Ты беспомощная. Ты не справляешься. Я — твой папочка». Включается материнский инстинкт? Нет, друзья, включается инстинкт *использования ресурса*. Она берет вашу энергию, вашу заботу, выпивает ее, как сок, и идет к тому, кто ее *возбуждает*. Потому что того, кто ее спасает, невозможно желать. Желают того, кто *заставляет переживать*, кто *бросает вызов*, кто не дает стопроцентной гарантии.

Настоящий соблазнитель, как опытный тренер, не берет гантели в руки вместо ученика. Он дает ученику инструкцию и говорит: «Давай, делай. Я посмотрю». Он не спасает, он направляет. И это гораздо более сильная позиция.

Краткий взгляд вперед: что вас ждет на этих страницах

Эта книга написана не для того, чтобы вы просто прочитали и забыли. Это учебник по перезагрузке вашей личности. Мы не будем учить вас пикапным «подкатам» на уровне

«девушка, у вас трусики сзади порвались». От этой пошлой ерунды мы уйдем в высокое искусство.

Мы с вами разберем, что такое **Фреймы** — эти невидимые рамки, которые диктуют правила игры. Вы научитесь навязывать свой контекст так мастерски, что женщина будет считать, что сама этого хотела. Вы перестанете играть по чужим правилам.

Мы детально исследуем **Якоря** — ту самую магию, которая позволяет вам одним касанием или изменением тембра голоса вызывать у нее нужное состояние. Это как психологический пульт управления. Вы узнаете, как поставить якорь на интерес, как заякорить состояние близости и как использовать эти инструменты в повседневной жизни.

Но самое главное — мы перестроим ваше **внутреннее состояние**. Потому что все эти техники — лишь инструменты. В руках неуверенного человека молоток может быть опасен и смешон. В руках мастера — это вершина искусства. Я покажу вам, как накачать свою внутреннюю харизму, как убить в себе страх отказа и как превратить свою речь в музыкальный инструмент, который будет звучать для женщины слаще любой мелодии.

Обещаю вам: это будет весело

Мы не будем сидеть и рыдать над сложными терминами. Мы будем смеяться над ошибками. Мы будем разбирать типичные ситуации из жизни — в метро, на работе, на вечеринках. Мы будем учиться на чужих провалах, чтобы ваша

победа была яркой.

Я буду использовать максимально простой, живой язык. Забудьте про сухие академические тексты. Мы будем говорить так, как говорят в хорошей компании — с юмором, с сарказмом, с легкой долей цинизма, но при этом с глубоким уважением к тому, что мы делаем. Соблазнение — это не грязное дело. Это танец. Это приключение. Это самая увлекательная игра на планете, в которой приз — не тело женщины, а ее душа, ее внимание, ее желание быть только с вами.

Но предупреждаю сразу: будет сложно

Если вы ждете «волшебной таблетки» или «тактики гениального подката» на три слова, закройте эту книгу. Ее не для вас. Эта книга для тех, кто готов работать над собой. Это марафон, а не спринт. Вам придется ломать свои старые привычки, вы будете чувствовать дискомфорт, когда будете впервые пробовать новые фреймы в реальной жизни. Вы будете падать и ошибаться. Но каждый ваш промах — это кирпичик в фундамент вашего нового, уверенного «Я».

Помните: чтобы научиться управлять автомобилем, вы должны в нем поехать, а не смотреть на него с тротуара. Так и здесь. Теория есть теория. Она мертва без практики. Мы будем давать вам упражнения. Не ленитесь их делать. Делайте их снова и снова, пока они не войдут в плоть и кровь. Пока вы не начнете фреймить и якорить рефлекторно, как дышать.

Притча о двух волках, или почему внутренний стер-

жень решает все

Есть старая мудрая притча. Однажды старый индеец сказал своему внуку: «Внутри каждого человека идет борьба. Это борьба двух волков. Один волк черный — он воплощает страх, неуверенность, эго, ложь. Другой волк белый — он воплощает смелость, веру, любовь и истину». Внук задумался и спросил: «А какой волк побеждает?» Старец улыбнулся: «Всегда побеждает тот волк, которого ты кормишь».

Эта книга о том, как перестать кормить черного волка. Как перестать прокручивать в голове сценарий «а что если она скажет нет». Как перестать трястись при мысли о первом свидании. Мы будем кормить белого волка. Мы будем развивать в себе ту наглую, спокойную, веселую уверенность, которая рождается не от того, что вы *думаете* о себе, а от того, *как вы действуете*.

Фрейм «Мастера» начинается не с внешнего поведения. Он начинается с диалога с самим собой. Вы должны сказать себе: «Я достоин самой лучшей женщины. Я интересен. Я даю ей то, чего она не получит больше нигде — приключение». И если вы произнесете это достаточно громко внутри себя, этот голос услышат снаружи. Женщины чувствуют это на расстоянии. У них на это есть шестое чувство. Они чуют мужчину, который *знает себе цену*, как акула чует кровь за километр.

Заключительный пассаж перед первой главой

Итак, вы стоите на пороге великого путешествия. Забудь-

те на время все, что вы знали об отношениях. Забудьте советы вашей бабушки о том, что надо «быть душой компании». Забудьте советы мамы о том, что женщину надо любить и носить на руках. Мамы и бабушки желали вам добра, но они жили в другую эпоху, где доминировали другие социальные конструкции. Сейчас мир изменился. Сейчас выживает сильнейший игрок.

Мы выйдем за рамки обычного пикапа. Мы не будем тренировать «подкаты», мы будем тренировать *стиль жизни*. Мы превратим общение с женщинами из стресса в развлечение. Из тяжелой ноши в легкий и веселый квест.

Готовы? Тогда переворачивайте страницу. Впереди — Глава Первая. Мы начнем с того, с чего должно начинаться любое строительство — с фундамента. Мы разберем, как устроена женская психика. Мы поймем, почему она любит ушами, но слушает телом. Мы научимся определять ее тип восприятия за пять секунд. Мы вооружимся знаниями. А знания — это та самая сила, которая превращает робкого пешехода в повелителя дорог.

Вперед. Ваша новая жизнь начинается прямо сейчас.

ГЛАВА 1. МОДЕЛЬ МИРА ЖЕНЩИНЫ

Логика против Эмоций. Почему женщина выбирает не умного, а того, кто «задел за живое»

Давайте сразу разберемся с главным заблуждением, которое разрушило миллионы потенциально хороших отношений. Мужчины свято верят, что женщины — это такие же логические существа, как и они сами, только с длинными волосами. Они думают: «Вот я ей сейчас приведу железный аргумент, разложу всё по полочкам, продемонстрирую свой интеллект, и она, безусловно, поймет мою гениальность и влюбится». Спойлер: не поймет. И не влюбится.

Женский мозг, с точки зрения эволюционной биологии, развивался немного иначе, чем мужской. Нашим далеким предкам-охотникам нужна была способность к линейной стратегии: выследить мамонта, просчитать траекторию копья, быстро принять решение. Женщины же, в силу исторических обстоятельств, были хранительницами очага и воспитательницами потомства. Их выживание зависело от способности считывать *эмоциональное состояние* окружающих. Младенец не говорит «я голоден», он кричит. И женщина должна была расшифровать этот крик — страх это, боль или голод. Она не могла позволить себе роскошь думать слиш-

ком долго. Она чувствовала.

Этот механизм никуда не делся. Он встроен в их ДНК намертво. Поэтому, когда вы начинаете общаться с девушкой с помощью сухих логических конструкций, вы обращаетесь к той части ее мозга, которая у нее, простите, «спит» в режиме ожидания. Она может кивать головой, она может даже соглашаться с вашими доводами. Но внутри, в ее лимбической системе, происходит зевок. Ей скучно. Ей не больно, не страшно, не смешно, не интригующе. Она в эмоциональном вакууме. А природа не терпит пустоты.

Теперь представьте другого мужчину. Он не говорит о политике или о высоких материях. Он говорит о том, что видит. «Посмотри, как этот старик на лавочке кормит голубей. Интересно, о чем он думает? Может быть, он вспоминает свою первую любовь?» Или он просто берет ее за руку, когда она рассказывает о своей проблеме на работе, и говорит с легкой усмешкой: «Брось. Ты слишком крута для этого дерьма. Давай лучше представим, что бы ты сделала, если бы у тебя была машина времени». И всё. Она включилась. Ее воображение заработало. Ее эмоциональный центр заискрился, как неисправный трансформатор. Она начинает *участвовать* в диалоге. Она *чувствует* его.

Почему же женщины так падки на «плохих парней»? Потому что «плохой парень» — это мастер эмоциональных качелей. Он не предсказуем. Он не дает ей стопроцентной уверенности в завтрашнем дне. Он может сегодня сказать ком-

плимент, а завтра не позвонить. Он заставляет ее *думать* о нем. Она прокручивает в голове его слова, его взгляды, она ищет скрытый смысл. А где поиск — там эмоции. Где эмоции — там привязанность. Это базовая физиология.

Вспомните известный эксперимент с крысами, которые нажимали на рычаг, чтобы получить еду. Если еда выдавалась каждый раз, крысы нажимали на рычаг только тогда, когда были голодны. Но если еда выдавалась случайно — то иногда есть, иногда нет, — крысы начинали долбить по этому рычагу до изнеможения, впадая в настоящую зависимость. Женская психика устроена схожим образом. Если вы предсказуемы и скучны, вы — тот самый рычаг с постоянной подачей. Вы нужны ей только для удовлетворения базовых нужд (выслушать, помочь). Если вы — непредсказуемы, вы становитесь наркотиком.

Яркий пример из жизни. Один мой знакомый, назовем его Антон, был кандидатом физико-математических наук. Блестящий ум. Он читал лекции в университете, его уважали коллеги. Он ходил на свидания и в течение получаса рассказывал девушкам о теории струн или о квантовой запутанности. Он считал, что это демонстрирует его интеллектуальное превосходство. Девушки вежливо слушали, допивали свой кофе и исчезали в закате. Антон был в отчаянии. Он говорил: «Я же умный! Я же рассказываю им интересные вещи!» Ему пришлось объяснить простую истину: «Антон, они не хотят быть на твоей лекции. Они хотят быть на свидании. Им

плевать на теорию струн. Им важно, как ты на них смотришь, как ты пахнешь, как ты берешь их за локоть, когда они переходят дорогу, и как ты смеешься над их глупыми историями. Ты должен перестать быть профессором и стать мужчиной».

И когда Антон реформатировался, начал использовать короткие, образные, эмоциональные фразы вместо монологов, его успех вырос в геометрической прогрессии. Он не стал глупее, он просто перестал демонстрировать ум там, где это не требуется.

Так что запомните главную аксиому первой главы: **Выигрывает не тот, у кого правильные аргументы, а тот, у кого правильное состояние.** Вы можете нести чушь, но если вы несете ее с горящими глазами и с искренним удовольствием, женщина поверит в эту чушь больше, чем в сухую статистику. Потому что она верит не ушами, она верит кожей. Она верит в то, что она *ощущает* от вас.

Визуал, Аудиал, Кинестетик: как определить тип женщины за 5 секунд и говорить на ее языке

Теперь мы переходим к практической магии. В НЛП (нейролингвистическом программировании) есть базовая, но очень мощная концепция: люди делятся на три основных типа восприятия мира. Они называются визуалы, аудиалы и кинестетики. Большинство людей, конечно, смешанные типы, но один канал всегда доминирует. Это как ведущая рука — вы можете писать и левой, и правой, но одной вам удоб-

нее. Ваша задача, как искусного соблазнителя, — за секунды определить этот ведущий канал у вашей собеседницы и заговорить с ней на ее родном языке. Это вызывает невероятное доверие на подсознательном уровне.

Почему это работает? Потому что каждый человек в глубине души считает, что мир выглядит, звучит или ощущается именно так, как он его воспринимает. И когда вы подстраиваетесь под эту модель, вы перестаете быть «чужим». Вы становитесь «своим». Вы говорите с ней в одной системе координат.

Как же вычислить эти типы за пять секунд? Внимательно следите за ее глазами.

Визуал

Визуалы живут в мире картинок. Они мыслят образами, цветами, формами. Их речь пестрит словами: «посмотри», «очевидно», «сфокусируйся», «ярко», «ясно», «мрачно», «блестяще». Они часто говорят быстро, как будто пересказывают фильм. Их глаза, когда они думают, устремляются вверх — либо вправо, либо влево. Они вспоминают картинку. Визуалы обращают внимание на внешний вид: на то, как вы одеты, на цвет ваших глаз, на освещение в помещении. Они могут быть немного суетливы.

Как говорить с визуалом? Вы должны рисовать перед ней картинки словами. Не используйте сухие глаголы, используйте метафоры. Не говорите: «Я хочу с тобой встретиться». Скажите: «Представь себе закат на крыше нашего горо-

да, когда все огни зажигаются, как светлячки, а мы стоим и смотрим на это». Не говорите: «Мне было грустно». Скажите: «Мир вокруг потускнел, все краски смешались в серую массу, и только одно яркое пятно привлекло мое внимание». Она это *увидит*. Визуалы влюбляются взглядом. Важно выглядеть эстетично, но еще важнее — говорить так, чтобы она могла нарисовать вас в своем воображении.

Яркий пример: девушка-визуал в кофейне. Она сидит, поправляет салфетку, смотрит по сторонам, оценивает интерьер. Она скажет: «Здесь так уютно, этот свет создает невероятную атмосферу». Вы отвечаете ей в том же ключе: «Да, похоже на иллюстрацию к старому роману. Я прямо вижу, как за этим столиком сидят влюбленные и тайком передают друг другу записки». Она улыбнется. Она вас поняла.

Аудиал

Аудиалы — это люди звуков. Их мир — это мелодии, интонации, ритмы, шумы. Их речь полна слов: «слышишь», «звучит», «тихо», «громко», «гармонично», «диссонанс», «послушай». Глаза аудиала, когда он вспоминает или думает, двигаются в стороны — горизонтально, чаще всего влево или вправо, как будто он слушает невидимую музыку. Они легко узнают голоса и могут с точностью воспроизвести услышанную мелодию. Они ненавидят резкие, пронзительные звуки и обожают бархатистый тембр голоса.

Как говорить с аудиалом? Ваш голос становится вашим главным оружием. Вы должны играть тональностью. Пони-

жайте голос на важных фразах, делайте паузы, наполненные смыслом. Говорите нараспев. Не рассказывайте ей историю, а *озвучивайте* ее. Не говорите: «Мне здесь нравится». Скажите: «Слышишь, как звенит тишина в этом уголке? Она звучит почти как виолончель». Не говорите: «Это был прекрасный день». Скажите: «Шум дождя за окном, смех прохожих и твой голос слились в одну невероятную симфонию».

Девушка-аудиал обратит внимание на ваш голос в первую очередь. По тому, как вы говорите, она составит о вас 90% впечатления. Если вы говорите монотонно, она отключится. Если вы говорите с модуляциями, шепотом переходя на громкость, она *подчинится* вашему голосу. Это гипнотическое действие. Один мой знакомый, который не был красавцем, обладал низким, чуть хрипловатым голосом. Он просто говорил аудиалкам: «Закрой глаза на секунду и послушай, как мой голос обволакивает тебя, как теплое одеяло». И они таяли. Без шуток.

Кинестетик

Самый сложный, но самый благодарный тип для соблазнения — это кинестетики. Это люди ощущений. Тактильных, обонятельных, вкусовых. Они живут телом. Их речь пестрит словами: «чувствую», «ощущаю», «гладкий», «шершавый», «мягкий», «теплый», «холодный», «жесткий», «легкий». Глаза кинестетика, когда он думает, часто смотрят вниз, как будто он прислушивается к своим внутренним ощущениям. Они ценят комфорт. Они могут долго выбирать

одежду не по тому, как она выглядит, а по тому, как она *сидит*. Они обожают прикосновения.

Как говорить с кинестетиком? Вы должны апеллировать к ее чувствам. Не говорите: «Я рад тебя видеть». Скажите: «Мне тепло от твоего присутствия, по коже пробегает мурашка». Не говорите: «Это отличное место». Скажите: «Здесь так уютно, как будто этот диван обнимает тебя. И запах кофе такой густой, что его можно потрогать рукой». Кинестетики — это чемпионы по эмпатии. Если вы скажете: «Я чувствую, что ты чем-то напряжена, у тебя плечи как каменные», она сразу расслабится, потому что вы подтвердили ее реальность.

Девушка-кинестетик на свидании будет водить пальцем по краю бокала, поправлять волосы, касаться вашей руки (если ей комфортно). Она проверяет мир на ощупь. И если вы хотите завоевать кинестетика, вы должны дать ей правильные ощущения. Посадите ее на мягкое кресло. Дайте ей попробовать что-то вкусное. И главное — используйте правильные прикосновения. Простое касание ее запястья в момент, когда вы говорите нечто важное, для кинестетика стоит тысячи слов.

Но помните: у всех этих типов есть один общий враг — **критерий неправды**. Если вы пытаетесь имитировать их язык, но сами при этом чувствуете дискомфорт или фальшь, они это считают мгновенно. Женщины, независимо от их типа, — профессиональные детекторы лжи. Поэтому вы не

должны просто *говорить* на их языке, вы должны *чувствовать* его. Если вы визуал по своей природе, вам придется потренироваться с тактильными фразами. Если вы аудиал, вам будет сложно описывать картинки. Но практика — это единственный путь. Начните с малого. Выберите одну девушку в свой день, определите ее тип и произнесите одну фразу в ее системе координат. Посмотрите на ее реакцию. Когда ее глаза загорятся, вы поймете, что это работает.

Субъективная реальность: «Важно не то, что ты сказал, а то, что она слышала»

Это, пожалуй, самый глубокий и самый сложный для понимания пункт. Мы привыкли жить в иллюзии объективной реальности. Нам кажется, что если мы сказали слово «кот», то и у собеседника в голове возникла та же картинка пушистого мурлыкающего животного. Но это не так. Для одного «кот» — это воспоминание о детстве и о бабушкиной деревне. Для другого — аллергия и слезящиеся глаза. Для третьего — мем в интернете. Слова — это лишь триггеры, которые запускают в голове человека его личный, уникальный фильм.

В общении с женщиной этот принцип приобретает критическое значение. Вы можете сказать ей: «Ты красивая». И что она услышит? Если у нее низкая самооценка, она услышит: «Он надо мной смеется». Если она стерва, она услышит: «Он меня хочет, я слишком хороша для него». Если

она романтик, она услышит: «Он сейчас сделает мне предложение». И только один процент женщин услышит то, что вы сказали — просто констатацию факта.

Поэтому настоящий мастер общения не контролирует то, *что он говорит*. Он контролирует то, *что она слышит*. Он создает многозначность, он играет с контекстом. Он намеренно оставляет пространство для ее фантазий.

Возьмем фразу: «Мне с тобой легко». Что она слышит? Она может услышать: «Он чувствует себя со мной комфортно, как с другом». Или она может услышать: «Он мне доверяет, мы близки». Или, если вы поставили перед этим правильный фрейм, она услышит: «Он чувствует ко мне влечение, потому что легкость — это признак сексуальной гармонии». Нюанс, не так ли?

Одна из главных ошибок начинающих — это попытка быть максимально ясным и однозначным. Они боятся недопонимания. Они пишут длинные сообщения с пояснениями. Они говорят: «Я имею в виду именно это, а не то». Это убивает магию. Это переводит общение из плоскости эмоций в плоскость бюрократии.

Вспомните, как говорят соблазнитель в кино. Они редко говорят прямо. Они говорят загадками. «Я, кажется, сегодня слишком много думаю о тебе». Что это значит? Это не комплимент. Это не признание. Это *крючок*. Она начинает думать: «А сколько? А о чем именно? А он на меня смотрел?» Ее мозг начинает генерировать ответы. Она сама заполняет

пустоту. И она сама придумывает то, что ей выгодно.

Принцип «Телефона» в действии

Помните игру «испорченный телефон»? Вы шепчете фразу на ухо одному человеку, он передает другому, и через пять человек фраза превращается в нечто совершенно иное. В общении с женщиной этот «телефон» работает постоянно, внутри ее головы. Ваше сообщение проходит через фильтры ее настроения, ее прошлого опыта, ее гормонов, ее ожиданий.

Допустим, вы предложили ей встретиться. Вы написали: «Давай в субботу в пять у парка». Вы хотели сказать: «Я хочу тебя увидеть». А она услышала: «Он не хочет тратить на меня деньги, он зовет на улицу, значит, я не особо ценна». Или она услышала: «Он организованный, пунктуальный, у него все по плану — скучный». А вы-то думали, что просто предложили время и место. Но слова не имеют смысла. Контекст — имеет.

Как с этим работать? Правильно. Создавать позитивный контекст заранее. Перед тем как сказать важные слова, вы настраиваете ее состояние. Если вы хотите, чтобы она услышала ваши слова, как романтические, — вы создаете вокруг себя романтический фрейм. Вы говорите о звездах, о вечности, о волшебстве. Если вы хотите, чтобы она услышала ваши слова, как дерзкие и сексуальные, — вы создаете игривый, расслабленный фрейм, вы дразните ее, смеетесь.

Ошибки интерпретации: комичный случай

Был у меня приятель, который решил использовать эту технику. Он был начитан, знал, что «женщины любят загадки». Он написал девушке: «Я смотрю на луну и понимаю, что ты где-то там». Он думал, что это глубокий поэтический образ. А девушка подумала, что он намекает на то, что она «не от мира сего», что он считает ее странной, и обиделась. Он думал: «Она услышит романтику». А она услышала критику. Его фраза была слишком неопределенной, и она заполнила пустоту негативом, потому что у нее был плохой день. Поэтому мастер всегда подкрепляет свои слова невербальным фоном. Он не кидает фразу в пустоту. Он кладет ее на подушку улыбки, спокойного взгляда и уверенного тона.

Как использовать субъективность в свою пользу

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.