

Филипп Богачев

ПРАВИЛА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СОБЛАЗНЕНИЯ



# Секреты уличных знакомств

Филипп Богачев

**Секреты уличных знакомств**

«Богачев Филипп Олегович»

2010

**Богачев Ф. О.**

Секреты уличных знакомств / Ф. О. Богачев — «Богачев Филипп Олегович», 2010

ISBN 978-5-699-43524-1

«Наверное, нет более известного на территории бывшего СССР специалиста по отношению между полами, чем Филипп Богачев. На протяжении многих лет его работы пользуются неизменным успехом, его книги становятся бестселлерами и прямое отражение его авторитета — постоянный интерес в СМИ к его личности и его работам. Его эфиры на ТВ проходили на самых известных ток-шоу центральных каналов, интервью с ним выходят практически еженедельно во всех уголках страны...» Текст публикуется в авторской редакции.

ISBN 978-5-699-43524-1

© Богачев Ф. О., 2010

© Богачев Филипп Олегович, 2010

# Содержание

Об авторе	5
Вступление	7
Как читать книгу	8
Благодарности	9
Часть I	10
Глава 1: структура коммуникации	11
Глава 2: Внутренний диалог	18
Состояние первое – аптайм (Uptime)	19
Упражнение: скользящее переименование	20
Состояние второе – HPS	21
Упражнение: Горлум вышел на охоту	26
Упражнение: Якательный перевод	27
Упражнение: Внутренний советчик	28
Упражнение: Прогулка в чужих мокасинах	29
Заключение	31
Глава 3: Курс молодого бойца	32
Глава 4: Открытие коммуникации	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

## Филипп Богачев

# Секреты уличных знакомств

*...Молодых самцов – оленей, например, отгоняют от самок более взрослые и сильные олени. На птицеферме молодой петух должен заслужить на это право, прежде чем взрослые и более сильные птицы допустят его к курице. Старые и сильные быки также отгоняют молодых бычков от коров. Старые обезьяны постоянно отгоняют юных самцов от самок. Там, где самки выбирают себе партнера, они останавливают свой выбор на зрелых и физически более развитых самцах.*

**Д-р Герберт Шелтон, "Половое развитие подростков"**

*Для того, чтобы стать успешным у женщины, требуется два китайских иероглифа: «Ярость» и «Ху». Использовать вместе.*

**Приписывается некоему манкубусу.**

*95 % процентов мужчин любят полных женщин. И только остальные пять – ОЧЕНЬ полных.*

**Рубенс**

*Клинтон соврал. Мужчина может забыть, где он припарковал машину и даже где он живет, но он никогда не забудет минет, каким бы плохим он не был.*

**Барбара Буш**

*Вы знакомы с тем взглядом, которые бросают женщины, когда они хотят секса? Я тоже нет.*

**Стив Мартин**

## Об авторе

Наверное, нет более известного на территории бывшего СССР специалиста по отношению между полами, чем Филипп Богачев. На протяжении многих лет его работы пользуются неизменным успехом, его книги становятся бестселлерами и прямое отражение его авторитета – постоянный интерес в СМИ к его личности и его работам. Его эфиры на ТВ проходили на самых известных ток-шоу центральных каналов, интервью с ним выходят практически еженедельно во всех уголках страны.

Филипп является признанным авторитетом по вопросам соблазнения женщин и девушек. В 1998 году Филипп создал сайт [www.lover.ru](http://www.lover.ru), который стал первым в России сайтом о соблазнении. В 2000 году начал готовить программу семинара, и в 2002 году состоялся первый семинар «Русская Модель Эффективного Соблазнения» (РМЭС). Первый – это значит, что до него подобных проектов просто не существовало. К настоящему моменту этот семинар представляет собой уникальную методику развития мужчин. Факты говорят сами за себя: Семинар проходил в Москве и Питере, Германии и Израиле, Франции и Украине, Беларуси и Казахстане, Владивостоке и Хабаровске, Нижнем Новгороде и Казани, Саратове, Тольятти, Новосибирске, Омске, Воронеже и Харькове – список может быть продолжен еще многими городами. Этот семинар прошло более пятидесяти тысяч человек, и подавляющее большинство достигало своих целей.

Филипп является одним из лучших мастеров Эриксоновского Гипноза и волшебником в Провокативной терапии. Сертифицированный тренер международного класса, автор запатентованных методик обучения. Кроме этого, Филипп разработал уникальную модель эффективного достижения результата с помощью языка, которая так и называется «Куннинлингвистика, или фокусы языком». И самое удивительное – всего этого он достиг в 25 лет.

## Вступление

Эта книга уже является у меня четвертой по счету. Четвертой по счету о соблазнении и вопросах знакомства с девушками. Я очень рад, что мои работы нашли большой отклик у вас, у моих читателей. Я очень рад и горд тем, что мои книги пользуются у Вас популярностью, и я благодарен именно Вам за Ваши теплые отзывы и впечатления, которыми Вы делитесь со мной по электронной почте и на форуме проекта [www.lover.ru](http://www.lover.ru)

От благодарностей перейдем к целям. О чем же именно эта книга, и что в ней такого уникального, что заставляет тебя в очередной раз идти в магазин и трепетно искать новую книгу, а меня – использовать мой многострадальный ноутбук в очередной раз на какой-нибудь трассе типа «Владивосток – Киев – Астана – Минск – Петербург»? Ведь есть, казалось бы, достаточно монументальная и серьезная работа под скромным названием «Пикап. Самоучитель по соблазнению», так что же?

Я просто решил сделать очень просто разделение, как в математике – есть необходимые знания, а есть достаточные. Необходимые знания и упражнения представляют собой тот минимальный набор для развития, который позволит тебе серьезно и качественно измениться. Достаточные знания же в большинстве случаев просто не всем нужны, и будут представлять собой ту самую «воду», то есть объем книги просто так, дабы показать интеллект и эрудированность автора. Как говорится, «волос долог – ум короток», и именно поэтому моя прическа редко превышает в длину миллиметра эдак три. Я не под братка кошу, это на самом деле интеллект искусственный.

Так вот – в книге «Пикап. Съем без правил» вопросы уличного знакомства, конечно, рассматриваются и изучаются. И этот вопрос можно осветить более подробно, добавив новые идеи и разработки, которые родились за тот год, что прошел между сдачей в издательство этих работ. Более того, в этой книге дается много, очень много готовых примеров, **которые работают**. И наша команда, команда тренеров проекта, за этот год придумала много хорошего, интересного и вкусного, что в этой книге предлагается твоему вниманию.

Так давай подведем итоги: что же это такое ты держишь в руках? Например, ты держишь книгу, которая поможет тебе научиться самому сложному и многогранному навыку общения с девушками – она научит тебя общению и знакомству на улице, метро, автобусе и вообще где только можно. Не веришь? Подожди немного. В этой книге так же даются упражнения, которые развивают необходимые для умения знакомиться на улице навыки. То есть, читая эту книгу, и делая упражнения, которые тут описаны, ты гарантированно научишься знакомиться с девушками на улице. Эта книга – про уличные знакомства. Ничего больше.

То есть она для тех, кому нужно исчерпывающее руководство и пошаговая модель действий для успешного знакомства на улицах – многим этого достаточно. А если ты хочешь пойти дальше – читай «Пикап. Самоучитель по соблазнению», можешь сразу пропускать часть про уличные знакомства и переходить к вопросам свиданий – после этой книги ты станешь мастером уличных знакомств.

## Как читать книгу

Вот ты не согласишься, но эта книга – самоучитель. В ней подобраны множество действительно работающих упражнений, которые помогут тебе стать экспертом в области знакомства на улице. Тебе потребуется много времени, чтобы стать признанным мастером. Например, пЭтриот, после прохождения семинара РМЭС, стал активно работать на улице. Практически каждый день он тренируется. Два часа в день. Два года. Смотреть, как он открывает коммуникацию – истинное удовольствие. Я не призываю тебя доходить до такого фанатизма, но пару месяцев работы у тебя будет точно.

В этой книге дается и теория, и упражнения для самостоятельной практики. Упражнения закрепляющие и обучающие, упражнения работающие. И что самое страшное – их надо делать. Делаешь ничего – получаешь ничего. Суровая правда жизни.

Материал подобран для последовательного изучения, то есть каждая глава опирается на навыки и вещи, которые объяснялись в предыдущих главах. Мало того, тебе будет часто требоваться опыт, который ты получишь, делая упражнения, описанные в предыдущих главах. Так что работать надо будет действительно много.

С другой стороны, я могу тебя обрадовать: знакомству с женщинами ты научишься гораздо быстрее, чем научился ходить.

Так что работай, исследуй, проверяй свои возможности и радуйся жизни. И, разумеется, получай удовольствие от общения с женщинами.



## Благодарности

Эта книга не смогла бы появиться на книжных полках без творческого гения множества людей. В первую очередь я хочу поблагодарить моих учеников, которые отважно выполняли домашние задания и упражнения. Из этого материала взяты большинство примеров к вариантам открытия коммуникации. Особенно я хочу поблагодарить первую киевскую группу, чьих примеров в этом тесте больше всего. И отдельное спасибо каждому из многих десятков тысяч моих студентов за желание учиться, и подтверждение работоспособности моих методик обучения.

Во вторую очередь я очень благодарен М.С., более известному как пЭтриот, который подарил мне, наверное, половину примеров рутин и игр в этой книге.

В третью очередь я благодарю свое бессознательное.

Я благодарен моим тренерам, которые когда-то давно нашли в себе силы меня учить. Что выросло, то выросло.

Я благодарен тем людям, которые нашли в себе силы стать тренерами в моем центре – Петру Кузнецову, Денису Шальнову, Леше Титову, Коле Шаману, Русу, Коту, Кексу, 4ю... Без ваших стебняков и поддержки эта работа заняла бы гораздо больше времени.

Я благодарен людям, которые незаметно и качественно (вы слышали? КАЧЕСТВЕННО!) делают много работы по администрированию и поддержке моих проектов.

Особую благодарность выношу своему мобильному телефону за то, что у него есть кнопка выключения.

Благодарю тех, кто нашел в себе силы вовремя уйти. Благодарю тех, кто нашел в себе силы остаться. Благодарю тех, кто вообще ничего не понял в этом абзаце.

Благодарю всех тех женщин, которые выдержали нечеловечески испытания в моей кровати. И желаю им побольше оптимизма.

Благодарю Доктора Джеффри Томпсона за “Brainwave Suite”, которая помогает мне восстанавливаться после тяжелых дней.

Автор любезно благодарит алфавит за предоставленные буквы.

## **Часть I**

### **Подготовительная**

В этой части книги мы с тобой поговорим про то, что составляет знакомство с точки зрения эффективности. Скажи пожалуйста, ты хотел бы просто получать в уличных знакомствах именно тот результат, который планировал? Если твой ответ «да» – тебе нужно внимательно изучить эту часть книги. С другой стороны. Если ты уже изучал тему «структура коммуникации» в моей работе «русская модель эффективного соблазнения» – ты можешь эти главы пропустить. А можешь и не пропускать – просто потому, что повторение мать учения. А отец склероз.

## Глава 1: структура коммуникации

*...во время боя командир автоматически переходит на мат, и информативность речи возрастает втрое...  
Из лекции по эргономике*

Каким-то образом мы, мужчины, стремимся к женщинам. Вот так вот повелось. И при этом мы пытаемся быть максимально эффективными. И еще бывают люди, которые думают именно в этом направлении. Например, я. Сегодня я буду занудствовать, гнать всякую умную ерунду и рисовать графики. Я буду рассказывать о структуре отношений. Я буду рассказывать о стратегии установления отношений с женщиной. И при этом я буду искренне считать, что я прав. Остальное попытайся додумать сам.

### Часть I – Коммуникация.

Любое наше общение с женщиной попадает под определение коммуникации. Мне вот так кажется. Существует понятие структуры коммуникации, или определенная последовательность действий, по которым коммуникация происходит. Этих шагов всего 5, они просты и понятны. Вот они:

1. Установление контакта
2. Знакомство
3. Общение
4. Расставание
5. Переживание впечатлений от общения.

Эти шаги следуют один за другим, и они есть. Возьмем за основу эту структуру и перенесем на более обобщающий уровень. Рассмотрим эту структуру как общение с женщиной. Что-то в этом есть, так? Особенно, если заменить слово в третьем пункте на «секс». Смотрим дальше. А именно на стандартную и социально установленную нам с помощью многих внешних факторов влияния схему общения с женщиной.

Теперь можно подумать на тему того, как применять эту схему коммуникации, и зачем она нужна. Как и любой другой закон человеческого общения, она имеет следствия и применение на более высоком или более простом уровне общения. Как пример – эта схема подходит как вообще для процесса знакомства с женщиной, так и для описания всего процесса отношения мужчины и женщины. Теперь перейдем к подробному расписыванию шагов структуры коммуникации. На примере знакомства с женщиной.

### Контакт

Установление контакта – важная часть в коммуникации. Причем, каким образом будет установлен этот контакт, в данном случае не важно. Я могу предположить, что стандартная схема установление контакта будет визуальной. Или, говоря другими словами, контакт мы устанавливаем взглядом. Очень желательно, чтобы контакт был обоюдным, чтобы тебя видели так же, как ты ее. В противном случае, твое знакомство начнется с испуга, когда на улице ты потрогаешь девушку за попу. При этом редкие исключения только подтверждают правило.

Например, в случае знакомства с девушкой на улице фаза контакта начинается с того, что ты выделил именно эту девушку из дикой кучи других людей, ты обратил на нее свое внимание. Все, контакт установлен. Что будет дальше?

### **Знакомство**

На стадии знакомства мы получаем первую обратную связь от человека. Человек показывает нам, что она нас заметил, он тоже выделил нас из толпы, он дал нам знать, что с его стороны контакт **тоже** установлен. Если ты раньше считал, что знакомство – это назвать свое имя и взять телефон, то это тема именно следующего пункта.

### **Общение**

На этом этапе коммуникации происходит сбор информации и обмен этой информацией между участниками коммуникации. Важно заметить, что информация передается не только при помощи слов (вербально), но и при помощи тела, мимики, жестикуляции и других невербальных факторах. И что невербальный поток информации гораздо больше, чем вербальный. Над этим рекомендуется подумать.

### **Расставание**

Вечно общаться с другим человеком мы не можем. Вот так мы устроены. И расставаться мы будем. Когда это сделать? Наиболее точная стратегия в данном случае – расставание следует сразу после выполнения цели коммуникации, для которой эта коммуникация была. Если ты общался с девушкой с целью получить у нее номер ее телефона, то расставаться очень желательно сразу после выполнения этого действия. Цели для общения не было? Какого хрена общался?

### **Послевкусие**

Тот самый шлейф эмоций, который остается с нами после того, как мы закончили общение с человеком. То впечатление, которое произвел на нас этот человек. Те мысли, который нас побуждают сделать с этим человеком еще пару-тройку петель коммуникации. Наш опыт, наши эмоции. Тот период времени, когда допустимо обдумывать коммуникацию.

И после того, как я тут непонятно зачем расписал структуру сферической коммуникации в вакууме, мы перейдем к тому, как эту коммуникацию сделать гораздо более эффективной.

## **Часть 2 – эффективность структуры коммуникации.**

Что такое эффективность вообще? Для меня это затраты меньшего количества ресурсов для достижения большего результата на единицу времени. Чем меньше своих ресурсов мы тратим для достижения результата в единицу времени, тем выше эффективность. Математически это можно записать как  $E = C / (T * R)$ , где  $E$  – эффективность,  $C$  – Цель (результат),  $T$  – время, затраченное на достижение цели,  $R$  – требуемые ресурсы для достижения цели. В данном случае цель определяется заранее, и легко понять, что чем больше времени мы затрачиваем на достижение результата, тем меньше падает эффективность. Аналогично обстоят дела с ресурсами. В данном случае можно сказать, что ресурсы – это наши эмоции или материальные ценности, которые мы затрачиваем для достижения цели.

## Установление контакта

Эффективность коммуникации можно наращивать на каждом отдельно взятом шаге этой структуры. Даже на стадии установления контакта. Для начала немного теории – у нас есть три основных чувства, которые называют ВАК, или Зрение, Голос, Ощущения (Визуальные, Аудиальные, Кинестетические части опыта). Каждая система восприятия имеет свои особенности по скорости и объему передаваемой информации и даже по дальности передачи информации. Очень легко проверить это, если попытаться установить кинестетический контакт, – он ограничен длиной наших рук. Если обобщить особенности каждой системы восприятия, то мы получим следующую картину:

Зрение – восприятие большого количество единиц информации, максимальная дальность, максимальная скорость передачи.

Голос – восприятие среднего количества единиц информации, радиус действия – скорее малый, средняя скорость передачи.

Ощущения – восприятие одновременно одной единицы информации, самая медленная скорость, самый малый радиус.

Наибольшая эффективность этой стадии коммуникации достигается тогда, когда задействованы все системы восприятия. Именно поэтому я настаиваю на важности кинестетического контакта в первые моменты знакомства. Хотя, тут уже сложно установить аудиальный и кинестетический контакт, будет скорее дополнение опыта от общения ощущениями. Про это ниже по тексту.

Как я уже писал выше, максимальная эффективность достигается, в том числе, минимальными затратами времени. В подтверждение этого момента существует следующее наблюдение, которое было обобщено на групповых исследованиях. Всего у меня есть данные от 24 групп, общей численностью более 800 человек. В каждой группе, в каждой паре людей, отмечался эффект подъема эмоционального состояния сразу после установления контакта и, спустя некоторое время, при отсутствии активности со стороны второго участника коммуникации, спад эмоционального уровня с дискомфортными ощущениями от начала коммуникации. Критический порог перехода комфорта в дискомфорт выглядит так:

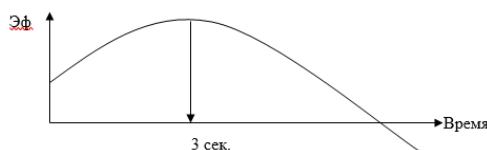


Рисунок 1: иллюстрация правила трех секунд

Таким образом, мы получаем подарок, которым надо пользоваться очень и очень быстро. Если мы будем ждать более 3 секунд, то нам потребуется затратить больше ресурсов или потратить больше времени, что в итоге повлияет на эффективность всей коммуникации. Тут мы сталкиваемся с традиционной ошибкой молодого соблазнителя, который на этой стадии запускает свой внутренний диалог, пропуская все то, что ему дарится. Как повысить эффективность в таком случае? Один способ мне известен с абсолютной точностью. Это наработка и опыт. И помнить про эпиграф к этой части.

## Знакомство

Фактически знакомство начинается именно с того самого момента, как ты открываешь рот. Каким образом ты будешь строить свое знакомство, мне не важно. Я могу тебе сказать, только то, что понятие эффективности существует и на этом этапе коммуникации. Основная цель знакомства – привлечение к себе внимания, создание позитивного впечатления от твоего присутствия и создать запас позитива для дальнейшего общения. И самое страшное то, что у тебя на все есть ровно 12 секунд. У тебя есть именно столько времени, чтобы перевести процесс знакомства в процесс общения. Именно поэтому оставляю пионерам придумывать супер-шаблоны знакомства на 35 слов и 18 действий. У нас есть 12 секунд эффективности, которые необходимо использовать на все 100. Понятно, что запускать внутренний диалог тут строжайше запрещено. Что остается? Остается ровно столько времени, чтобы сказать именно то, что ты думаешь. Обычную фразу, которая первая пришла в голову. Например: «Ты классная. Пойдем прогуляемся».

Громадным образом эффективность этого этапа поднимает твоя естественность, которую в себе тоже очень желательно развивать. Злобные психологи называют такую естественность словом «Конгруэнтность».

Еще один важный фактор, полезный для предварительного анализа шага «Контакт-Знакомство» – решение о сексуальной привлекательности мужчины женщина принимает в те же самые 15 секунд. Форма этого решения приблизительно такая «а с этим мужчиной я могла бы переспать», именно в таком варианте. Если форма будет «я хочу этого красавчика», то что ты тут делаешь?

## Общение

Итак, вы уже, можно сказать, познакомились. Теперь у вас пошло общение. Я так понимаю, что твоя эффективность подразумевает постановку цели от знакомства непосредственно ДО знакомства, да? Окей, я просто так спросил, на всякий случай. Я предполагаю, что ты хочешь получить у другого человека, с которым ты сейчас общаешься, очень такой ресурсный и положительный период послевкусия, формировать который надо начинать уже сейчас. Особенность этого этапа коммуникации состоит в том, что подарков от нашего подсознания в виде бонусных ресурсов уже нет. Дальнейшее развитие коммуникации происходит со стартового состояния, полученного во время знакомства. Что нам поможет на этом этапе? Самое главное, конечно, установить раппорт. Причем раппорт максимально возможный для данной ситуации. Достаточным показателем великолепного раппорта является присоединение по логическому уровню ценностей. Для этого можно использовать много приемов:

1. модели неопределенного языка по Милтону Эриксону (наверное, для лыжников может быть очень важно иногда находится на природе).
2. Можно использовать паттерн хождения по логическим уровням «Что это значит для тебя?» (И, когда ты находишься в состоянии эротического возбуждения, что это значит для тебя?).
3. Паттерн разделения карты «Совершенно точно, может быть» (Совершенно точно, групповой секс может быть очень важным для достижения нирваны).

После того, как мы создали требуемый глубинный раппорт по нескольким уровням, в том числе вербальный и невербальный, мы можем вспомнить о том, что важно иногда устанавливать и кинестетический контакт во время коммуникации. На этом этапе ему самое место. Ведь

что может быть естественнее, чем подать женщине руку во время прогулки? Хотя да, другие времена, другие нравы. Ну, укуси ее за ухо. Я не против.

Что требуется от нас дальше? Дальше, в состоянии глубокого раппорта, мы выводим человека в состояние ресурса. Тут тебе потребуются навыки ведения в состоянии раппорта. Ресурсное состояние вообще полезно по жизни, а в коммуникации оно играет если не самую главную, то вторую роль. Рисуем график.

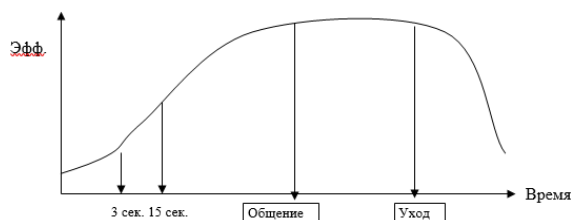


Рисунок 2: обычное протекание коммуникации

В идеале этот график, должен быть симметричен. И к этому надо стремиться. Про это я расскажу дальше.

## Прощание

С позиции эффективности прощание по времени должно совпадать со стадией знакомства, и оптимальный срок — 10–15 секунд на поцелуй в щеку и взятие номера телефона. Разумеется, если ты не взял номер телефона раньше. Такое прощание запускает гораздо более активный процесс послевкусия, чем простое “Пока... пока... Пока... мяу... пока....”.

## Послевкусие

Это время переживания, время обрабатывать свой кинестетический опыт. Это время, когда можно с бутылочкой пивка наконец запустить этот внутренний диалог для обдумывания этой самой коммуникации. Это время для обдумывания тактики дальнейших действий и подбор дальнейшего сценария развития отношений. Время полета твоей фантазии. В общем, тут рекомендаций у меня нет. Сам разберешься.

## Итоговая структура эффективной коммуникации

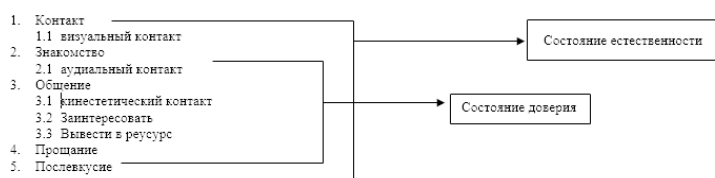


Рисунок 3: итоговая схема

**Схема идеальной структуры коммуникации (Сферическая коммуникация в вакууме)**

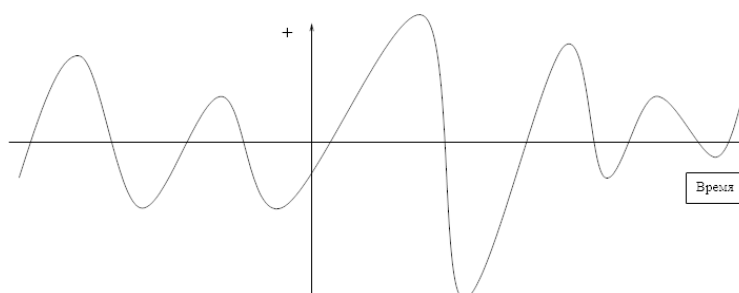


*Рисунок 4: сферическая коммуникация в вакууме.*

Для поддержания эффективности стадии общения происходит постоянное внесение ресурса в ситуацию, стараясь поддерживать максимально ресурсную коммуникацию для обоих участников.

### **Смена состояний.**

Еще один закон человеческой психики, который стоит учитывать при анализе структуры коммуникации – это закон перетекания эмоциональных состояний. Человек не может постоянно быть или в комфорте, или в дискомфорте. Всегда за комфортом следует дискомфорт, и за дискомфортом – комфорт. Человеку необходимы как положительные эмоции, так и отрицательные. В виде графика это может выглядеть так (сферическое перетекание эмоций в вакууме):



*Рисунок 5: перетекание эмоций*

Таким образом, смена эмоций происходит постоянно. Возвращаясь к графику идеальной структуры эмоций, легко понять, что для удержания эмоции в постоянном плюсе требуется постоянное внесение ресурса, то есть от тебя потребуется все больше сил и энергии, чтобы девушке было постоянно комфортно с тобой.

Именно поэтому не стоит затягивать стадию общения – как только ты понимаешь, что на поддержание этого уровня эффективности от тебя потребуется перерасход ресурсов (больше, чем ты готов сейчас потратить), стоит перейти к стадии расставания. Получится хорошая привязка ресурсного состояния к тебе. Иными словами, ты появился – ей хорошо. Ты ушел – ей плохо. Хороший такой плюс для дальнейших отношений.

### **Следствия из теории**

Еще раз кратко и доступно выскажу основные моменты длительной теории.



1. Трогать девушку во время разговора – это **один из главных инструментов в соблазнении** женщины.

2. Если ты видишь, что «вечеринка уже стухла», то есть девушка уже общается с тобой не так хорошо, как раньше – бери телефон и сваливай, или переводи общение на другой качественный уровень. В другой комнате, в другой плоскости.

3. Чем больше времени ты тратишь на знакомство, тем больше усилий у тебя уйдет на соблазнение женщины.

## Глава 2: Внутренний диалог

– Кто здесь?

*Финал бородатого анекдота*

– Ты слишком много думаешь, Харли.

*Харлей Дэвидсон и Ковбой Мальборо.*

В этой главе мы рассмотрим одну интересную особенность нашего мышления, которую называют «внутренний диалог». Что это за зверь такой, для чего он нужен и с чем его едят? Для тех, кто не понимает из самого термина его смысла (это мы с тобой, читатель, все понимаем: но ведь есть еще редакторы, корректоры и просто наборщики в типографии. Они тоже любят книги читать), скажу простое определение:

Внутренний диалог – это разговор с самим собой<sup>1</sup>

Для тех же, кто любит усложнять простые вещи<sup>2</sup>, можно назвать внутренний диалог страшным и злобным термином «разделенный Гештальт». Что это такое – меня не спрашивайте, это смутные отголоски психологического образования.

В общем и целом, эта особенность нашего мышления у нас часто встречается. Для чего внутренний диалог нам полезен? Для начала, это своеобразный механизм доступа к памяти и запоминания информации. Очень и очень полезная штука. С другой стороны, внутренний диалог часто может быть сдерживающим фактором, эдаким «голосом совести» во время процесса знакомства с девушками. То есть, наш внутренний диалог в контексте общения с девушками часто приобретает сдерживающий, останавливающий момент.

Скажи мне, а часто ли у тебя бывало так, что ты видел на улице потрясающую девушку, и пока думал «а как бы мне к ней подойти, познакомиться, что сделать, да как вот так» – она уже уходила? Как легко понять, в таких контекстах внутренний диалог просто необходимо выключать. Сразу уточню, что отключать внутренний диалог полностью и насовсем не нужно – мы потеряем очень много интересных и полезных особенностей нашего организма. Например, доступ к памяти.

Наша задача научиться подходить и открывать коммуникацию в состоянии «не думая», то есть **без** внутреннего диалога. Не думая, а делая. Это будет очень эффективным образом играть на тебя, как ты помнишь из первой главы этой книги. Как это сделать? Самый простой вариант будет – сказать самому себе «прекрати думать. Давай делать!» – тоже будет тем самым внутренним диалогом, который мы хотели бы отключить. Не работает такой метод. А какие работают?

Есть несколько естественных для человека состояний, в которых внутренний диалог отключается, или сводится практически к нулю. Их несколько, но не все нам могут подойти. Например, в трансе нет внутреннего диалога как части состояния, но так же и нет желания совершенно что-либо делать. К счастью, трансом список не ограничивается.

Сейчас мы начнем изучать специфические состояния, которые помогут нам научиться отключать внутренний диалог. Но прежде чем мы начнем, я хочу спросить тебя: бывали ли у тебя в жизни важные события? От которых очень многое зависело? Ожидая которых, ты мог

---

<sup>1</sup> не перед зеркалом в ванной, а внутри твоей головы

<sup>2</sup> Вообще, старик Оккам запатентовал свою бритву именно для таких людей. Для тех, кто не пользуется бритвой Оккама, он еще изобрел грабли Оккама. На них наступают те, кто не пользуется бритвой

сильно нервничать, постоянно думая о них? А что было тяжелее: ожидание или само событие? Что тратило больше энергии? Что было страшнее?

Что-то мне подсказывает, что ожидание.

Так вот, с девушками то же самое. Очень часто мы долго решаемся для того, чтобы подойти и познакомиться. Чем больше мы это делаем, тем сильнее мы нервничаем. Бывало ли у тебя такое, что ты видел действительно красивую девушку, но пока решался к ней подойти, она уже терялась в толпе? А хочешь ли вы получить доступ к такому состоянию, в котором ты сначала говоришь «привет», и только потом начинать осознавать, что только что ты познакомился с классной девушкой?

Если ты хочешь этого – читай и очень тщательно тренируйся.

## Состояние первое – аптайм (Uptime)

*– А чего тут думать? Прыгать надо!*

Состояние аптайма очень и очень интересно само по себе. В частности, оно характеризуется тем, что сразу и полностью отключаются все фильтры восприятия<sup>3</sup>, и наш мозг получает кучу предварительно не отсортированной информации. Соответственно, времени для «думать» совершенно нет. Состояние аптайма тоже нам свойственно и часто встречается, только не все знают, что это было именно оно и именно так называется. Например, я захожу в аптайм совершенно автоматически на каких-нибудь развалах и рынках, когда прохожу мимо десятков лотков в поисках одной – единственной вещи. А потом ее нахожу и подхожу, причем совершенно неосознанно и сам по себе.

У состояния аптайма есть один существенный минус – в нем нельзя долго находиться. Мозг получает гигантский объем данных, и рано или поздно их надо обработать и «выкинуть» все то, что не нужно и не будет в дальнейшем использоваться. У меня, например, после таких походов по рынкам начинает достаточно ощутимо болеть голова и хочется посидеть и полчаса молча пить кофе.

Прежде, чем мы изучим самое ядреное упражнение для вывода своей психики в состояние аптайма, я тебе расскажу два очень старые и очень «восточные» байки.

Первая история пришла к нам из древнего Китая, и этой истории около пяти тысяч лет. К сожалению, я не помню точного источника этой истории (где именно я эту историю прочитал или услышал), иначе бы с удовольствием его указал. Эта история о том, как один молодой юноша пришел учиться к великому мастеру – лучнику. Учиться, как ни странно, стрелять из лука. Мастер взял его учиться, и сразу же дал в руки громадный и мощный боевой лук, дал стрелу, показал, как кладут стрелу на тетиву. И приказал смотреть неотрывно на цель, которая представляла собой маленький керамический круг на очень значительном расстоянии. Каждое утро ученик выходил на место для стрельбы, клал стрелу на тетиву, натягивал лук и смотрел на цель. Так прошло целых два года. Через это время мастер подошел к ученику и спросил его: «что ты видишь?». «Я вижу цель, поле вокруг, гору вдаль. Птиц, летящих мимо, и людей, который ходят недалеко от меня» – отвечал ученик.

---

<sup>3</sup> что это такое, описано в моей книге РМЭС и описывается сейчас в следующей работе – Куннилингвистике

Мастер приказал ученику продолжать упражняться. И снова каждое утро ученик выходил на место для стрельбы, клал стрелу на тетиву, натягивал лук и смотрел на цель. И так прошло еще два долгих года. По прошествию этого времени мастер подошел к ученику и спросил его: «что ты видишь?». «Я вижу цель, стол, на котором она стоит, и больше ничего» – ответил ученик.

Мастер приказал ученику продолжать упражняться. И снова каждое утро ученик выходил на место для стрельбы, клал стрелу на тетиву, натягивал лук и смотрел на цель. И так прошло еще два долгих года. По прошествию этого времени мастер подошел к ученику и спросил его: «что ты видишь?». «Я вижу только цель, и ничего, кроме цели. Цель заполнила собой все мое поле зрения, она стала гигантской и я не вижу ничего, кроме нее. Такое ощущение, что я сам стал этой целью» – ответил ученик. Мастер попросил выстрелить по цели, и ученик поразил ее в самую середину.

Вторая история пришла к нам из древней Японии, и ей более тысячи лет. К сожалению, я тоже не помню источник информации, так что тебе в очередной раз придется поверить мне на слово. В древней Японии существовали такие специально обученные по технологии “stealth”<sup>4</sup> воины, которых называли «ниндзя». Они славились тем, что могли проникнуть в самые неприступные крепости, независимо от количества и качества охраны. Что они там внутри делали – не тема этой истории. Наша история о том, как они проникали в эти замки. Одна из версий их необычайного мастерства состоит в том, что эти невидимые воины представляли себя теми предметами, мимо которых они шли. И это мастерство было у них развито настолько, что даже опытные воины видели перед собой не человека, а, например, стену или табуретку.

К чему были эти истории? Просто сейчас мы научимся отключать внутренний диалог, используя способы, которые пришли к нам из древнего Китая и древней Японии.

## **Упражнение: скользящее переименование**

*– И мысленно щелкнул хвостом...  
Тринадцатый чертенок.*

Цель упражнения: Научиться отключать внутренний диалог, научиться выходить в состояние аптайма, проработка базовых социальных ограничений.

Базовое выполнение: Тебе потребуется выйти в любое публичное (в смысле людное) место. Найди любую отправную точку для выполнения упражнения – например, начало проспекта. Крайне желательно, чтобы это место тебе было достаточно хорошо знакомо.

Потом тебе нужно определить место, куда ты хочешь попасть из текущего места. Важное условие – это место не должно быть видно из точки начала движения. Например, это может быть конец улицы, которая через сто метров начинается на светофоре, нужно только повернуть налево.

---

<sup>4</sup> существует еще такая версия, что их обучали по технологии “steals”

Потом тебе нужно определить несколько промежуточных точек движения по маршруту от начала к концу. Например, это будут два киоска с журналами, светофор, дуб на углу и дом номер 65-бис, около которого начинается конец улицы.

Ну а следующие шаги делаются по одинаковой структуре, отличаются только местом действия. Итак, на каждой промежуточной точке своего движения, тебе нужно остановиться около этой самой точки (например, дуба). Прими своим телом максимально похожую форму (например, раскинь руки как ветки, поставь вместе ноги, как ствол дерева). И представь – а что чувствует этот самый дуб? Как он себя ощущает? Что видит, если бы он мог видеть? Как он воспринимает окружающие звуки? И тебе нужно на каждом шаге делать это максимально полно и тщательно, пока ты не войдешь в состояние аптайма. Продолжай так двигаться до конечной точки движения.

Критерий выполнения упражнения: на каждом шаге, когда ты находишься в состоянии аптайма, люди вокруг тебя сразу прекращают обращать на тебя внимание.

Продвинутое выполнение: упражнение делается так же, как и предыдущий вариант. Тебе нужно найти точку начала движения, точку окончания движения, промежуточные точки движения. Отличие: тебе требуется входить в состояние аптайма, не меняя своего привычного положения тела, и продолжая движение, то есть не останавливаясь.

Критерий выполнения: точно такой же, как и в предыдущем варианте, но при движении без остановок. Состояние аптайма должно вызываться мысленным усилием.

Оценка времени: каждую версию упражнения нужно отрабатывать не менее десяти раз. Общее время выполнения упражнения – около шести часов чистого времени.

Дополнения: Если тебе будет сложно приступить к продвинутой версии упражнения, продолжай дополнительную практику на базовой версии.

## **Состояние второе – HPS**

– Ты что, хочешь, чтобы я встала и ушла?

– А куда ты пойдешь?

– Ну, куда-нибудь на балкон...

*Из разговоров с женщинами.*

HPS – это сокращение от High Performance State (Состояние высокой производительности). Так называют состояние, когда наши мозги работают в состоянии «Эврика», то есть мыслительный процесс идет самым быстрым и комфортным образом из возможных вариантов. Состояние HPS имеет несколько характеристик:

- Оптимальное мускульное напряжение
- Симметрия тела
- Грация
- Легкое отношение к проблемам (смех во время совершения ошибок)

И что самое интересное – в этом состоянии нет внутреннего диалога. С одной стороны, это состояние нам интересно именно с точки зрения отключения ВД, с другой стороны – оно

нам пригодится и в других ситуациях. Состояние HPS может творить чудеса, и сам в этом можешь легко убедиться. Например, для чего оно может подойти нам:

- Научиться быстро генерировать необходимые слова и вести разговор
- Научиться быстро и уверенно действовать
- Научиться уверенно достигать своих целей
- Научиться обучаться на своих ошибках
- Научиться действовать самым эффективным образом среди возможных
- ... и что-то еще.

Как входить в это состояние? Есть несколько техник, которые могут нам помочь, и самая простая – это техника «Алфавит». Истоки этой техники лежат среди множества психотехник и школ, и даже точного автора можно вычислить только после длительных и кропотливых исследований. Могу точно сказать, что автор – не я.

Итак, «алфавит». Для выполнения техники тебе потребуется листок с буквами, который находится в этой же самой книге. Тебе нужно будет либо вырвать листок из книги (Какое кощунство! Тебя не учили в детстве бережно обращаться с литературой?), либо на сделать такой же листок самому, это очень просто.

Листок представляет собой обычную таблицу размера 5 на 6 клеток, в который вписан алфавит (АБВГДЕЖЗИЙКЛМНОПРСТУФХЦЧШЩЫЭЮЯ), а вторым рядом идут буквы (ПЛО) в произвольном порядке. Единственное условие: под буквой «Л» (алфавита) находится буква «П», под буквой «П» (алфавита) находится «Л», Под «О» (алфавита) – «О». Остальные варианты размещения второго ряда произвольны и случайны.

Таблица «алфавит» (Для верстки – вынести на отдельную страницу, больше ничего на ней размещать не надо)

А	Б	В	Г	Д
<b>Л</b>	<b>П</b>	О	<b>П</b>	<b>Л</b>
Е	Ж	З	И	Й
<b>О</b>	<b>Л</b>	<b>П</b>	<b>О</b>	<b>Л</b>
К	Л	М	Н	О
<b>Л</b>	<b>П</b>	О	<b>П</b>	<b>О</b>

П	Р	С	Т	У
Л	О	Л	П	О
Ф	Х	Ц	Ч	Ш
П	Л	П	О	Л
Щ	Ы	Э	Ю	Я
О	Л	П	Л	П

Л	Левая рука
П	Правая рука
О	Обе руки вместе

Таблица 1: игра «Алфавит»

### Упражнение: Алфавит

Теперь что со всем этим чудом делать (процедура выполнения упражнения):

1. Встань на свободное место и повесь листок с алфавитом на уровне глаз.
2. Вслух произноси букву алфавита, одновременно поднимая либо правую (буква «П»), либо левую (Буква «Л»), либо обе руки вместе (буква «О»).
3. Если ты сбиваешься, начинай сначала.
4. Продолжай до появления нового состояния, которое похоже на своеобразную легкость, гибкость, и ясное мышление одновременно.
5. Запомни это состояние и научись входить в него, просто вспоминая про него (без алфавита).

Кроме того, это упражнение рекомендую делать каждое утро – делается оно быстро, а результат – потрясающий. Если тебе будет слишком просто делать это упражнение, меняй порядок прочтения букв алфавита – можно читать в обратном порядке, сверху вниз, по диагоналям, только гласные, через три буквы.

Теперь немного про то, как это состояние использовать. Например, ты видишь девушку и замечаешь у себя первые признаки появления внутреннего диалога. Тебе нужно войти в состояние HPS (например, вспомнив утреннее упражнение дома) и начать действие из этого состояния.

Так же состояние HPS хорошо подходит для решения коммуникативных проблем. Как это делается? Так просто, что может казаться волшебством и магией. В несколько шагов:

1. Вспомни свою проблемную ситуацию. Хорошо вспомни – что ты видел в ситуации, что слышал, как и что ощущал в своем теле.
2. Начни выполнение техники «Алфавит», пока не пойдешь в состояние HPS
3. Снова вспомни свою старую, проблемную ситуацию. Заметь, что изменилось, какие новые варианты действий тебе открываются, что нового приходит в голову.

Критерий успешного выполнения: ты легко и «со смехом» воспринимаешь старые ошибки и ты точно знаешь, как и что делать в похожих ситуациях в будущем.

На этом мы заканчиваем изучать это воистину магическое состояние, и если ты захочешь найти еще техники, которые тебя в это состояние могут погрузить, то самая ядреная из них называется “NASA”.

### **Состояние третье – момент мастерства**

Момент мастерства – это весьма и весьма интересное состояние, которое периодически бывает у каждого из нас. Момент мастерства можно так же назвать моментом совершенства и состоянием творчества. С другой стороны, совершенно не важно, как его называть, гораздо важнее понять, чем оно характеризуется. У момента мастерства пять характеристик:

1. Действие из состояния естественности
2. Не пытаться, а делать
3. Отсутствие внутреннего диалога
4. Полное восприятие мира
5. Оптимальный мышечный тонус

Эти характеристики присутствуют в любом, совершенно любом моменте мастерства, и совершенно все равно, где это мастерство проявляется: в заваривании чая или рубке капусты. Эти признаки есть, мало того, они известны любому из нас и они уже в нас скрыты. Сейчас мы будем учиться переносить наше мастерство из одного контекста в другой, добиваясь максимальной отдачи от наших внутренних ресурсов. Но сначала я кратко расскажу про каждый из аспектов мастерства, дабы внести ясность в процесс.

Естественность<sup>5</sup> – это естественность. Делай ровно то, что хочешь. А не то, что должен и обязан, и будет тебе естественное поведение.

Не пытаться, а делать – это очень важный фактор, который нам позволяет обучаться вместо бездействия. «Я пытался» – это значит для меня «я ничего не сделал». «Я сделал, но не получил ожидаемый результат» для меня значит «я получил очень ценный опыт». Я готов очень много заплатить за те ошибки. Которые я когда-то делал в своей жизни. Потому что опыт, который я получил, бесценен.

Отсутствие внутреннего диалога – это просто глава в этой книге про это написано. Читай выше<sup>6</sup>.

Полное восприятие мира знакомо нам из разных практик, как духовных, так и боевых. Воспринимая мир в целом, то есть расфокусировав свое зрение, мы увидим гораздо больше, чем если просто будем пристально смотреть в одну точку.

Мышечный тонус – это просто отличная вещь. Для начала, у наших мышц есть три базовых состояния – расслабления, напряжения и готовности. Для того, чтобы действовать

---

<sup>5</sup> может встречаться более матерный термин, который звучит как «конгруэнтность»

<sup>6</sup> хотя у меня была идея в этом месте полностью вставить главу про отключения ВД, которой есть момент мастерства, в котором рассказывается про отключение внутреннего диалога.



из состояния расслабленности, надо сначала подготовиться. Чтобы действовать из состояния напряжения – сначала расслабиться. Действуя из состояния «готовности» мы затратим ровно столько нашей энергии, сколько необходимо.

Если тебе нужно более подробное и более полное описание – то факторам мастерства посвящена отдельная глава в моей книге «Русская Модель Эффективного Соблазнения». А пока займемся созданием нашего мастерского состояния в контексте уличных знакомств.

### **Упражнение: создание мастерства**

Цель упражнения: создание состояния мастерства в новом контексте, обучение техники переноса состояний.

Процедура выполнения: Это упражнение лучше всего делать в комфортной для тебя атмосфере, где тебе удобно находиться и где тебя не могут беспокоить во время выполнения упражнения. Например, дома.

Тебе потребуется найти дело, которое ты любишь делать, и которое ты делаешь очень хорошо. Совершенно не важно, что это будет – программирование на РНР или вышивание крестиком портретов телепузиков в натуральную величину. Важно, чтобы это было твое любимое дело, и которое ты действительно хорошо делаешь. Обрати внимание – когда ты занимаешься своим делом, выполняются ли моменты мастерства, которые были указаны в этой главе?

Вспомни, когда ты делал свое дело в самый совершенный раз и обрати внимание на то, как ты себе его представляешь. Потом представь себе контекст, в котором тебе хотелось бы достичь подобного состояния. Это может быть в том числе и знакомство с девушками на улице.

Дальше тебе потребуется мысленно представить сразу две картинки, на одной из которых ты делаешь свое «совершенное» дело, а на другой – знакомишься с девушками. Очень важно, чтобы картинка знакомства была справа, а картинка «мастерского состояния» была слева<sup>7</sup>.

Потом тебе потребуется обратить внимание на различие в восприятии этих картинок. Например, «мастерская» картинка у тебя может быть более яркой, а картинка со знакомством – менее яркой. Кроме яркости, это могут быть совершенно любые другие параметры – громкость, цветность, контрастность, удаленность, все что угодно.

Следующий шаг – тебе нужно сделать по уровню восприятия новую картинку (картинку знакомства) такой же, как и «мастерскую». Мысленно представь, как ты с помощью воображаемой ручки меняешь в картинке знакомства уровень цветности или, например, контраста. Продолжай менять картинку знакомства до тех пор, пока их восприятие не будет совершенно одинаковым.

Когда закончишь, представь, как ты будешь знакомиться с девушкой на улице. Оцени, насколько тебе комфортно? Если все окей, переходим к пункту «критерии выполнения».

Критерий выполнения: Ты подходишь и знакомишься с девушкой на улице в очень похожем состоянии, что и твое состояние мастерства.

---

<sup>7</sup> если ты левша, то поменяй картинки местами

Оценка времени: На выполнение упражнения – менее получаса. Все дело в том, что не всегда это упражнение получается с первого раза. То есть, к девушке ты подошел, но как-то не так. Тогда тебе потребуется повторить полностью упражнение снова, пока твоё состояние во время твоего момента мастерства и знакомства с девушкой не будут очень сильно похожи. Обычно это происходит после двух-трех повторений. То есть тебе потребуется около трех часов чистого времени.

Дополнительная информация: в этом упражнении происходит перенос состояний с помощью субмодальностей. Что это за звери и с чем их едят – написано в моей книге «Русская модель эффективного соблазнения» в одноименной главе.

### **Другие упражнения на отключение внутреннего диалога**

Кроме тех упражнений, которые входят в большие и серьезные разделы, у меня для тебя есть просто пара упражнений, которые отключают твой внутренний диалог. Если они находятся обособленно и сами по себе, это не значит, что ими можно пренебречь. Я тебе гарантирую полноценную проработку состояния «внутренний диалог выключен или находится вне зоны действия сети» только после комплексной проработки этого самого состояния всеми указанными способами. Минимум по паре – тройке раз каждым упражнением.

## **Упражнение: Горлум вышел на охоту**

*Моя прелесть...*

*Горлум.*

Надеюсь, что ты смотрел отличную экранизацию Профессора под названием «Властелин Колец». Если нет, то я просто скажу, что один из персонажей фильма звался Горлум и был прикольным. Основная фишка старика Горлума состояла в том, что у него была параноидальная шизофрения, осложненная комплексом вины. В смысле, у него было две «половины» личности – темная и светлая. Темная желала получить Кольцо Всевластья, Светлая хотела пройти с отличием испытательный срок и уйти на перерождение со значительно улучшенной кармой.

В общем, самая главная фишка Горлума заключалась в том, как эти половины друг с другом общались – общались они вслух. И сейчас я предложу тебе на некоторое время побыть таким интересным и прикольным персонажем, чтобы научиться отключать свой внутренний диалог сразу и надолго. Готов? Начали.

Цель упражнения: научиться отключать внутренний диалог, создание интереса у девушки, проработка коммуникативной базы, проработка значимости социальных условий.

Выполнение упражнения: Тебе нужно будет начинать общение с девушками, полностью и вслух озвучивая свой внутренний диалог. Главное условие: говорить нужно все, и внутренний диалог, и обычные слова. Даже если это будет предложение типа «Интересно, а у нее есть парень? У тебя есть парень?».

Критерий завершения упражнения: полное выключение внутреннего диалога в сорока пяти случаях из пятидесяти (девяностопроцентная сходимость).

Оценка времени: для полного выполнения упражнения тебе может потребоваться неделя времени по часу в день (семь часов чистого времени).

Дополнение: это упражнение представляет собой реальный стеб. Делать очень рекомендую, хотя бы для понимания того факта, что **так с этой** девушкой еще **никто и никогда** не знакомился. Как ты думаешь, это хорошо или просто замечательно?

### Упражнение: Якательный перевод

*– Бог умер!*

*Нищие.*

*– Нищие умер!*

*Бог.*

*Я оглянулся посмотреть, не оглянулась ли она,  
Чтоб посмотреть, не свернул ли шею я.*

Это упражнение является первым шагом к изменению твоего сознания. В какую сторону и в каком направлении – ты определишь для себя сам. Я могу сказать, что подобные состояния являются невероятно полезными. В том числе и с точки зрения внутреннего диалога.

Цель упражнения: создания мотивации к действию, создание собственной ответственности, базовая трансформация внутреннего диалога.

Выполнение упражнения: Упражнение выполняется в течении трех суток. В это время упражнение делается каждую минуту. То есть прерывать его или делать перекуры нельзя. Так что тебе необходимо будет выделить либо свободное время в таком объеме, либо совмещать приятное с полезным. Что будет чем – решать тебе.

Итак, что же будем делать? Да все более чем просто. Тебе потребуется просто во всех своих мыслях и словах «переводить» ответственность за действия на себя. Это происходит следующим образом: все слова, обозначающие других людей (например: она, он, они, оно) заменять на единственное допустимое слово «я». Например, вместо фразы «она на меня странно посмотрела» следует думать фразу «я на себя странно посмотрел».

Тебе крайне желательно тщательно следить за тем, чтобы заменялись вообще все слова, обозначающие других людей.

Критерий выполнения: создания состояния, в котором все происходит «как надо».

Продвинутое выполнение упражнения: условия выполнения аналогичны базовому варианту, то есть время на выполнение трое суток, тщательный контроль и взятое свободное время. Кроме этого, остается условие «перевода» всех других персонажей на себя.

А теперь усложнение: тебе потребуется переводить не только одушевленные существа, но так же и неодушевленные предметы. То есть вместо фразы «по телевизору показывают хрень» требуется говорить «по мне показывают хрень».

Критерий выполнения: создание состояния, в котором все происходит «как я хочу».

Оценка времени: трое суток на каждый вариант сложности.

## Упражнение: Внутренний советчик

*Это работает только у тех, кто в это верит.*

*Те, кто в это не верит, назовут это чушью.*

*И будут абсолютно правы.*

**Ричард Бендлер.**

Это упражнение является чистым отражением базового принципа моих разработок – это ХЗКНР<sup>8</sup> в чистом виде. В связи с этим мне вспоминается одна очень гипнотическая история, которая произошла у одного из моих учителей по гипнозу, специалиста великолепного уровня. К нему пришла женщина, которая жаловалась на хронические боли, и хотела снять их с помощью гипноза<sup>9</sup>. Это делается не то чтобы очень быстро, но методики есть, обкатаны и наработаны. Хорошо – навели транс, определили боль, попросили слегка уменьшить интенсивность. Никак. Не работает, и все. Вывели из транса, «в чем дело?». «Не могу» – ответила женщина. Хорошо. Снова был наведен транс, определили и локализовали боль, попросили увеличить интенсивность боли, то есть сделать «еще больнее». Это было сделано без проблем. Потом женщину вывели из транса. И ей был задан вопрос:

– Кто это сделал?

– Вы...

– Разве?

К чему это я? К тому, что мы мысленно можем не только отключать наши болевые ощущения (что, несомненно, является хорошим навыком, но не темой этой книги), но еще так же управлять сами собой. Если не мы, то кто? Для того, чтобы это упражнение сделать, тебе нужно просто осознать – кто в твоём доме хозяин. Только тогда приступай.

Цель упражнения: трансформация внутреннего диалога из ограничивающего в поддерживающий.

Подготовка: тебе потребуется удобное место, в котором тебя никто не будет беспокоить.

Выполнение упражнения: упражнение выполняется по шагам, они достаточно просты и получатся, даже если ты можешь сомневаться в результате.

1. Вспомни ситуацию, в которой у тебя был мешающий тебе внутренний диалог. Например, ты хотел познакомиться с девушкой и у тебя появились мысли в стиле «а вдруг она меня пошлет?».

2. Определи характеристики своего внутреннего диалога – просто обрати внимание на тембр голоса, громкость, скорость речи и другие характеристики.

---

<sup>8</sup> Хрен Знает Как, Но Работает

<sup>9</sup> в эриксоновском гипнозе этим занимаются техники из разряда анестезии и адельгизии

3. А теперь начни изменять эти характеристики просто мысленным усилием. Например, измени скорость речи у своего внутреннего диалога. Тембр произношения. Громкость звука. Сделай свой внутренний диалог таким голосом, который тебе было бы приятно слушать. Продолжай, пока действительно не будешь слушать свой внутренний голос с удовольствием.

4. Теперь тебе потребуется сделать еще одну трансформацию. Поменяй слова, которые ты сам себе говоришь. Вместо тех слов, которые тебя останавливают, могут тебе мешать, сделай слова поддерживающие. Которые будут тебе помогать. Представь, как если бы твой внутренний диалог являлся твоим самым яростным болельщиком за твой успех во время знакомства и постоянно говорил тебе «Давай! Ты можешь! Вперед!». Продолжай, пока не создашь эту трансформацию.

5. Представь, что в будущем у тебя снова возникнет ситуация, похожая на ту, с которой ты начал работать. Как тогда ты будешь сам для себя думать? Если ты думаешь в новом ключе, то тебе нужно просто проверить эту свою способность поддерживать себя. Проверить на деле, разумеется. Если твой новый внутренний диалог изменился, но ты знаешь (или чувствуешь), что он может быть еще более поддерживающим – ты снова можешь сделать эту технику. Столько раз, сколько потребуется, пока тебе не будет нравиться.

Критерий выполнения: трансформация внутреннего диалога и прохождение поведенческой проверки. То есть внутренний диалог не только изменился в «тепличных условиях», но и начал быть поддерживающим фактором в реальных случаях знакомства.

Оценка времени: не более двух часов чистого времени на каждое выполнение.

Дополнение: Если твой внутренний диалог и так является для тебя поддерживающим, то ничего менять не надо. Работает – не трогай.

## **Упражнение: Прогулка в чужих мокасинах**

*– Я Даос и не имею головы!*

*– Оно и видно...*

***Разговоры Шри Янптры.***

Истоки этого упражнения лежат в глубокой древности, покрытые глухим слоем пыльной старины глубокой. Я могу сказать точно, что про это упражнение я узнал от Галины Яковенко, которой про него рассказал Джон Гриндер, который обучился ему у Карлоса Кастанеды, ну а он, в свою очередь, смоделировал его у американских индейцев.

Что делали наши краснокожие собратья? Они, в основном, охотились, и делали свое главное дело практически все время существования Северной Америки. С другой стороны, у индейцев была одна небольшая проблема в обучении молодых воинов – если старый воин брал его на охоту и начинал объяснять и показывать все, как надо и отвечать на бесконечное количество вопросов, то оба воина возвращались домой уставшие и голодные. Что совершенно не отвечало высоким стандартам качества, предъявляемых вождями племен.

Мудрые шаманы придумали один интересный способ обучения молодых воинов – обучение через собственный опыт, а не через чужие знания. Как это происходило? Есть много версий от разных исследователей, с различными подробностями. Так же есть и общая часть,

которая отражает самую важную суть этой непростой и легкой науки – учиться без слов. Так вот, молодые воины просто ходили на охоту вместе со старыми воинами, но уже не задавали вопросов, нет. У них была совершенно другая задача, задача полностью повторять абсолютно все, что делали старые воины. Ходить так же, как ходят они, смотреть в том же направлении, замирать в то же месте и на то же время, словно бы они стали на время тенью этих опытных товарищей. И что самое удивительное – после месяца такого обучения они могли ходить по лесу так же хорошо и так же хорошо охотиться. Они просто умели это делать, а не знали, как это сделать правильно.

Сейчас мы с тобой научимся обучаться по способу американских индейцев. С одной стороны, ты будешь делать очень похожее упражнение. С другой стороны, тебе не потребуется нескольких месяцев, чтобы научиться это делать. Хватит и недели. Готов?

Цель упражнения: интеграция навыков скользящего переименования и отключения внутреннего диалога.

Выполнение упражнения: Тебе потребуется человек, за которым ты можешь некоторое время ходить. Лучше всего, если это будет твой друг, который готов для тебя пожертвовать часом своего личного времени. Лучше всего будет, если вы это упражнение будете делать вдвоем, по очереди – сначала ведущим будешь ты, потом твой друг.

Дальше вы решаете, кто буде ведущим, а кто ведомым (потом вы поменяетесь ролями). Задача ведущего очень простая – просто гулять по району, смотря по сторонам. Как гулять? Самым естественным образом, как ты это бы сделал, когда у тебя есть много свободного времени и хочется прогуляться. Не стоит бегать за автобусами, лазить по деревьям и делать другие мелкие шалости. Разговаривать с другими людьми нужно только в случае крайней необходимости – например, с милиционером при проверке документов.

Задача ведомого очень проста – представить, как если бы он был ведущим, увидеть мир его глазами, ощутить мир его телом, услышать звуки его ушами. Для этого нужно ходить немного сзади и повторять абсолютно все, что делает ведущий – все жесты, движения, походку, наклоны головы. Одним словом, повторять требуется все.

Таким образом ходить требуется ровно один час времени. Критерий выполнения для ведомого – полностью и наглухо отключаются любые мыслительные процессы, дополнительный критерий выполнения упражнения – вы начинаете двигаться совершенно одновременно, а не последовательно (последовательно – ведущий сделал движение, ведомый с небольшой задержкой повторил). Вам двоим разговаривать совершенно не обязательно.

Продвинутое выполнение: Продвинутую часть упражнения тебе нужно делать тогда, когда ты хотя бы три раза делал основную часть упражнения или у тебя уже очень хорошо получается отключать мозги во время движения к цели. Что тебе нужно для этого упражнения? Только ты сам, один, без ансамбля.

Твоя задача – найти девушку, которая тебе действительно симпатична и гуляет по улице в гордом одиночестве. Затем ты начинаешь делать с ней то же упражнение, которое было в базовой части – то есть ходишь за ней, повторяешь движения и так далее. Твоя задача походить так за девушкой минут минимум пять, причем, чтобы она тебя не «почуяла» – то есть не

обернулась и не стала тебя искать глазами. Даю подсказку – поздно ночью на пустынной улице делать это упражнение не стоит.

Ну а потом твоя задача с этой девушкой познакомиться. Кстати, обрати внимание, как девушка будет знакомиться со «своей тенью» (то есть тобой) и в чем разница между таким подходом, теневым, и обычным подходом «просто так».

Критерий выполнения: Девушка тебя не замечает во время выполнения упражнения, то есть прогулки за ней, и очень положительно реагирует на твое появление в ее жизни.

## **Заключение**

Теперь, как я надеюсь, у тебя не возникнет вопроса «а как мне выключить свой внутренний диалог и зачем он мне нужен». Все упражнения, представленные в этой главе, работают, и работают хорошо. Тебе может потребоваться большая практика, чтобы научиться мастерски начинать коммуникации, и поверь мне – это очень многого стоит. И совершенно не важно, как, с каким человеком, где и когда – начинать коммуникацию – это великий дар, который развивается. И когда ты разовьешь в себе даже базовую возможность момента мастерства – ты узнаешь о своих возможностях очень и очень многое. И это тебя может очень сильно обрадовать. Чего тебе искренне и желаю.

## Глава 3: Курс молодого бойца

*Если вдруг, когда-нибудь,  
ярким солнечным днем,  
под огромным, звездным небом,  
ты увидишь человека,  
с кипарисовой тростью,  
в розовых очках,  
в черном пальто,  
со львом-поводырем...  
Помоги ему.  
Просто помоги ему.  
Лунофобия, «Черное Солнце»*

Прежде, чем ты начнешь тренироваться в знакомстве с самыми лучшими девушками в твоей жизни, Разреши обрадовать тебя большим набором (ровно три штуки) упражнений. Эти упражнения короткие и простые, но они делают очень важные вещи и обучают тебя таким интересным вещам, как:

- По выполнению упражнений у тебя будет очень большой опыт открытия коммуникаций
- По окончании ты научишься говорить любую ерунду и так, чтобы тебя внимательно слушали
- Ты познакомишься с сотнями девушек
- Ты научишься неявно привлекать к себе внимание
- Ты просто научишься общаться с разными женщинами с одинаковым результатом
- Ты разработаешь свой собственный стиль подхода к женщине
- Ты снимаешь страхи начала коммуникации
- Ты научишься говорить в своей, персональной и результативной модели поведения
- Ты просто получишь массу позитива от процесса

Я понимаю, что ты уже просто готов рвать пятки по направлению к любимому и такому уютному дивану, но эти упражнения (все) делаются на улице. И только там. Да, и не надейся справиться за полчаса легкого дефиле с бутылкой пива. Во-первых, времени нужно будет куда как больше, во-вторых, пить во время упражнений нельзя.

Упражнения делаются по очереди, и выполнение следующего надо начинать после окончания предыдущего. Для всех упражнений тебе потребуется общая тетрадь и ручка. Остальное – на твое усмотрение.

### Упражнение «Мальчик с приветом»

Это упражнение вошло уже в анналы истории. Это упражнение делается уже на протяжении трех лет, на каждом семинаре «РМЭС» и его “жертвами” уже стали много-много тысяч женщин. И ты тоже будешь участвовать в этом безобразии, и тоже внесешь свой вклад в сумятицу, которая царит в женских умах.

В общем, упражнение очень простое. Тебе нужно найти женщину, сказать ей волшебное слово «ПРИВЕТ!», дождаться ее любого ответа и попросить ее расписаться в твоей тетрадке о факте получения приветов.



Критерий выполнения: пятьдесят подписей с приветами в твоей тетрадке.

### **Упражнение «Я знаю правду про Элвиса»**

Ну а это упражнение проходит под лозунгом «Замучаем весь мир Элвисами!». Когда-то давно, один умный человек придумал эту фразу, как универсальную фразу для знакомства с женщинами. Он был американец, и не знал, что таких фраз не существует. Ну а мы с тобой используем эти магические слова для наработки большого количества опыта.

Выполнение упражнения: Подойти к незнакомой девушке и сказать ей «Привет!»<sup>10</sup>. Дождаться ответа, и продолжить: «А ты знаешь, что Элвис Пресли был блондином, но красил волосы в черный цвет, потому что косил под Роя Орбисона и хотел казаться пафосным мальчиком?». Когда женщина это дослушает, она должна поставить свою подпись в подтверждение того, что теперь знает правду про Элвиса.

Критерий выполнения: пятьдесят подписей.

Дополнение: Если девушка тебе скажет, что знает этот факт, можно дополнить его «Да, и он занимался сексом на первом свидании. Пойдем». Кстати, эта фраза про Элвиса – абсолютная истина. Он действительно красился.

### **Упражнение «Страшные тайны»**

Упражнение гораздо сложнее Элвисов, и этому есть свое обоснование. В этом упражнении ты научишься говорить так, чтобы женщины тебя слушали, независимо от того, что ты им хочешь сказать.

Выполнение: Подойти к незнакомой женщине, сказать «привет!» и продолжить: А ты знаешь, что электрический чайник изобрел француз Пазиль в 3492 году, и только по странному недоразумению он оказался в нашем времени? После этого взять подпись.

Критерий выполнения: пятьдесят подписей.

### **Заключение**

На этом курс молодого бойца считай законченным, но не навсегда. Такие упражнения нужно проделывать раз в квартал, чтобы сохранять навыки эффективной коммуникации

---

<sup>10</sup> я же сказал, без выполнения предыдущего, следующее не делать. Будет сложно

## Глава 4: Открытие коммуникации

- Этот лимузин стоит 500 тысяч долларов..*
- Вы знаете, у меня нет денег.*
- До Свидания!*
- ... они есть у моего мужа.*
- И снова здравствуйте!*

Традиционный и самый часто встречающийся вопрос по знакомствам прост и банален. Вернее, даже не вопрос, а стратегия мышления обычного и серого человека. Мышление на уровне «Дайте мне волшебную фразу знакомства, которая сразу уложит девушку в мою постель раз и навсегда, остальное я сделаю сам». Надеюсь, что ты – не серый и обычный человек, и именно поэтому умеешь думать хотя бы в самых минимальных объемах, которые тебе будут необходимы в дальнейшем.

К чему я веду? Все просто. Я веду к понятию «Цель и средства». Какая у тебя ЦЕЛЬ для начала коммуникации, и какие средства ты используешь для достижения своей цели. Если у тебя для общения с девушкой нет цели, то для достижения состояние «ничего» у тебя есть «никакие» инструменты. Если же у тебя есть цель быстро завязать приятное и комфортное общение и выделить себя среди десятков «обычных парней», то для этого есть наши средства. Средства открывать коммуникацию.

Ничтоже сумняшеся, я предполагаю одну и единственную вещь, которую положил в основу этой структуры. Я считаю, что ты хочешь знакомиться с девушкой так, чтобы это было оригинально, чтобы девушка это помнила очень долго. Я очень надеюсь, что ты имеешь желание привлечь девушку уже на этой стадии знакомства.

Именно поэтому тебе крайне не рекомендую использовать даже самые банальные фразы для знакомства или даже самые «проверенные временем» и «крайне надежные» способы. Ты просто подумай, сколько раз за свою жизнь девушка слышит «хорошую фразу для знакомства» типа «Девушка, можно с вами познакомиться?» или там «гениальную фразу» «Девушка, а вы не подскажете, который час?». Мне кажется, что счет идет на сотни, если не тысячи раз. И где тут оригинальность, простите?

С другой стороны, часто возникает вопрос: а что, собственно говоря, тогда говорить? Говорить лучше всего именно то, что первым приходит в голову, говорить то, что подойдет именно этой девушке и именно в этой ситуации. Для того, чтобы уметь говорить именно так, требуется наработка навыка и состояние «без внутреннего диалога». Про это состояние очень подробно написано в одноименной главе, а наработка навыка по структуре и пунктам идет немного ниже.

## **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.