

Абсолютно сырая и неполная версия книги:

# **Формула Настоящего Мужчины: Альфа стиль обольщения**

*Руководство по лайфстайлу*

## **Содержание**

1. Предисловие
2. Как работают наши сознание и подсознание
3. Настройся на успех! Позитивное мышление и его роль
4. Эффективное целеполагание
5. Be cool! Be Alfa! Внутреннее состояние
6. "Кто на свете всех милее?... (С)". Внешний вид
7. Страх. Мотивация альфа-самца
8. Как заинтересовать: основы успешных знакомств
9. Как заинтриговать: основы успешной коммуникации
10. Veni, vidi, vici! Получи желаемое в кратчайшие сроки
11. Послесловие

**Антон Марюхненко**

**Максим Кузьменко**

## **Несколько слов о книге, которую вы читаете**

Эта книга - это руководство к действию. В ней описаны основы того, как стать альфа самцом. С нуля, начиная от образа мышления и заканчивая результатом.

На первый взгляд может показаться, что в книге много общих слов, однако это не так. Каждая глава даёт чёткое представление о том как сейчас и как должно быть, а также самое основное: что сделать, чтобы стало так. Успешный человек не может быть успешным только в бизнесе или только в соблазнении девушек, успешный человек успешен во всём и самое основное это образ мышления этого человека и то, какое отражение находят его мысли в его повседневной жизни. Нельзя сегодня быть альфа, а завтра утверждать что жизнь дерьмо.

Если ты хочешь быть альфа, то стань им сейчас и останься им навсегда. То что ты держишь эту книгу в руках говорит, что ты уже сделал первый шаг в этом направлении. Результат уже даже ближе чем ты можешь себе представить.

Жизнь чудесная штука. Какая она будет у тебя - зависит только от того, какой ты её хочешь видеть.

## **Несколько слов об авторах**

Долгое время я просто жил, встречался с девушками, делал какие то выводы из своего опыта. Потом я узнал про РМЭС. Я прошёл этот тренинг. Но мне не очень понравился подход тренеров и идеология этого тренинга.

Намного ближе и природнее мне показался подход их конкурентов – Ortega Project во главе с Олегом Лукановым. Меня заинтересовала тема. Я стал представителем Ortega Project в своём городе. Потом я начал жадно изучать всё что мог найти на русском языке по позитивной психологии, психологии полов, НЛП и так далее. Затем понял, что придётся читать не только на русском. Лавинообразно в моей жизни стали появляться люди, у которых я мог многому научиться.

Очень многому меня научили девушки. Я нашёл свою эффективную модель и понял, что у каждого есть своя эффективная модель. Мои друзья начали просить у меня помощи и спрашивать советы. Я понял, что мне есть что дать людям. Однажды я встретил человека, который сказал: «Мне есть, что сказать людям и я готов этим делиться». Потом я встретил Макса, который поддержал меня в определённый момент. А я его.

Так появилась моя команда, мои тренинги и моя книга.

## Как работают наши сознание и подсознание

### Сознание

Ваше сознание — это объект или мыслящий ум. Оно лишено памяти и может удерживать только одну мысль в каждый момент времени. Оно выполняет четыре важнейшие функции.

*Во-первых*, оно **идентифицирует входящую информацию**. Получение информации обеспечивается всеми пятью чувствами — зрением, слухом, обонянием, осязанием, вкусом.

Ваше сознание непрерывно наблюдает и классифицирует все происходящее вне вас. Для иллюстрации этого представьте, что вы идете по тротуару и решаете пересечь улицу. Вы делаете шаг с тротуара на проезжую часть. В этот момент вы слышите рев автомобильного двигателя. Вы немедленно оборачиваетесь в направлении движущегося автомобиля, чтобы идентифицировать звук и направление, откуда он исходит.

*Вторая функция* вашего сознания — это **сравнение**. Полученная зрительная и слуховая информация об автомобиле немедленно отправляется в ваше подсознание. Там она сравнивается со всей ранее накопленной информацией и опытом, связанным с движущимися автомобилями.

Если, к примеру, машина находится в квартале от вас и движется со скоростью 50 км/ч, ваш банк данных в подсознании подскажет вам, что опасности нет и можно продолжать движение. Но если автомобиль движется в вашем направлении со скоростью 100 км/ч и находится всего лишь в сотне метров от вас, вы получите сигнал тревоги, стимулирующий ваши дальнейшие действия.

*Третья функция сознания* — **анализ**, он всегда предшествует *четвертой функции* — **принятию решений**.

Функции вашего сознания очень схожи с функциями, выполняемыми бинарным компьютером: он принимает или отвергает данные, делая выбор и принимая решение. Он может работать только с одной мыслью в данный момент времени — позитивной или негативной, с «да» или «нет». Он непрерывно сортирует впечатления, решая, что подходит, а что нет.

Итак, вы идете по улице, слышите рев автомобиля и видите, что он приближается. Имея представление о скорости движущегося транспортного средства, вы проводите анализ и понимаете, что подвергаетесь опасности. Необходимо принять решение. Первый задаваемый вами вопрос таков: «Уйти с дороги? Да или нет?» Если ответ положительный, вы задаете следующий вопрос: «Шагнуть вперед? Да или нет?» Если поток машин достаточно плотный и принято отрицательное решение, то возникает новый вопрос: «Шагнуть

назад? Да или нет?» Как только вы скажете «да», сообщение немедленно передается в подсознание и за долю секунды вы успеваете отпрыгнуть назад, причем это не сопровождается никакими дополнительными размышлениями или решениями с вашей стороны.

У вас нет необходимости пользоваться подсознанием для размышления о том, какая нога — правая или левая — должна сделать первый шаг. Получив команду от сознания, подсознание мгновенно приводит все соответствующие нервы и мускулы в движение для выполнения принятого решения.

Математик Питер Успенски в книге «В поисках чуда» приводит такую оценку: *функции подсознания выполняются почти в тридцать тысяч раз быстрее, чем функции сознания.*

Можно продемонстрировать такую скорость работы, вытянув перед собой руку и перебирая пальцами. Передав всю работу по координации движений подсознанию, вы выполняете это запросто. А теперь попытайтесь протянуть нитку в иголку, используя на этот раз свое сознание, и вы увидите, какая сосредоточенность и какие умственные усилия потребуются для выполнения простых движений рук при выключенном подсознании.

Ваше сознание работает как капитан подводной лодки, рассматривающий поверхность воды через перископ. Она видна только капитану. Членам команды передается только его восприятие всего происходящего на поверхности.

Все, что видит и чувствует капитан, все принимаемые им решения немедленно передаются команде подводной лодки, которая бросается выполнять его приказы. Вы зачастую ощущаете ограниченность свободы действия, стремясь удержать «бразды правления» в своих руках. Очень часто вами движет убежденность в том, что лучшие или более высокие результаты возможны при больших усилиях. Но это — не решение.

В действительности можно повысить качество своей жизни, воспользовавшись собственным «гениальным разумом», мощью своего подсознания, освоив методы его активизации. Для этого необходимо знать, как устроено ваше подсознание и как оно работает.

### **Подсознание**

Ваше подсознание — огромный банк данных. Его мощь практически ничем не ограничена. В нем сохраняется все, что постоянно с вами происходит. К тому времени, как вы достигнете возраста двадцати одного года, вы накопите в себе количество информации, более чем в сто раз превышающее содержимое полной Британской энциклопедии.

Пожилые люди под гипнозом часто могут с идеальной четкостью вспомнить события, происходившие пятьдесят лет назад. Ваша подсознательная память идеальна. Сомнительна лишь ваша способность сознательно вспоминать.

Функция подсознания — хранение и выдача информации. Оно постоянно проверяет, действуете ли вы в точном соответствии с тем, как запрограммированы.

Ваше подсознание субъективно. Оно не думает и не делает выводов, а просто подчиняется командам, которые получает от сознания. Если представить себе сознание садовником, сеющим семена, то подсознание будет садом или благодатной для семян почвой.

Ваше сознание командует, а подсознание подчиняется. Подсознание — не задающий вопросов слуга, который день и ночь работает над тем, чтобы ваше поведение соотнобразывалось со схемой, соответствующей вашим эмоционально нагруженным мыслям, надеждам и стремлениям. Ваше подсознание растит в саду вашей жизни цветы или сорняки, которые вы сажаете создаваемыми вами мысленными образами.

У вашего подсознания есть так называемый гомеостатический импульс. Он поддерживает температуру вашего тела на уровне 37°C, а также ваше регулярное дыхание и определенную частоту сердцебиения. С помощью автономной нервной системы он поддерживает равновесие между миллионами химических веществ в миллиардах ваших клеток, так что весь ваш физиологический механизм большую часть времени работает в полной гармонии.

Ваше подсознание также практикует гомеостаз в ментальной сфере, поддерживая соответствие вашего мышления и поступков тому, что вы говорили и делали в прошлом. Вся информация о ваших мыслительных привычках и поведении хранится в подсознании. Оно запоминает ваши зоны комфорта и стремится удержать вас в них. Подсознание вызывает чувство эмоционального и физического дискомфорта при каждой вашей попытке сделать что-то по-новому, по-иному, изменить устоявшимся схемам поведения.

Подсознание функционирует как гироскоп или балансир, удерживая вас в состоянии, соответствующем ранее запрограммированным инструкциям.

Вы можете ощутить, как подсознание тянет вас назад в зону комфорта при каждой попытке сделать что-то новое. Даже мысль о новом деле приводит вас в напряженное, беспокойное состояние.

Пытаясь найти новую работу, сдать экзамен на право вождения автомобиля, устанавливая контакт с новыми клиентами, принимаясь за ответственное задание или общаясь с человеком противоположного пола и испытывая при этом неловкость и нервозность, вы чувствуете, что покинули свою зону комфорта.

Главное отличие ведущих от ведомых состоит в том, что лидеры всегда выталкивают себя из зоны комфорта. Им известно, как быстро зона комфорта в любой области становится ловушкой. Им известно, что безмятежность — величайший враг творчества и будущих возможностей.

Для обеспечения собственного роста, для выхода за пределы зоны комфорта требуется готовность чувствовать неловкость и дискомфорт в течение определенного начального периода времени. Если дело того стоит, то можно потерпеть некоторое неудобство, до тех пор пока не появится уверенность и не будет построена новая зона комфорта, соответствующая более высокому уровню достижений.

Если вы не готовы терпеть чувство неловкости и неадекватности на начальном этапе, будь то торговля, менеджмент, спорт, отношения с другими людьми, то застрянете на низком уровне достижений. Вам всегда придется вести величайшую войну с самим собой, и самая большая трудность, с какой вы столкнетесь, будет заключаться в прорыве, освобождении от старых привычек мышления и поведения.

### **Закон подсознательной деятельности**

*Закон подсознательной деятельности гласит, что всякая идея или мысль, принимаемая вашим сознанием за истину, будет без вопросов принята и вашим подсознанием, которое немедленно принимается за работу по воплощению ее в реальность.*

Как только вы начинаете верить в возможность осуществления какого-то действия, ваше подсознание начинает работу как передатчик ментальной энергии, в результате чего вы притягиваете людей и обстоятельства, гармонично соответствующие вашим новым доминантным мыслям.

Ваше подсознание управляет информацией всех типов, поступающей из окружающей среды, — всем, что вы видите, слышите, знаете. Оно делает вас чувствительным к любой информации, о важности которой вы осведомлены заранее. И чем эмоциональнее ваше отношение к чему-то конкретному, тем скорее ваше подсознание подскажет вам все, что вы можете сделать для воплощения желаемого в реальность.

Например, вы решили, что хотите купить красный спортивный автомобиль. И сразу же вслед за этим вы начинаете видеть красные автомобили на каждом шагу. Запланировав зарубежную поездку, вы начинаете везде наталкиваться на статьи, информацию и плакаты о международных путешествиях. Ваше подсознание работает таким образом, чтобы привлечь ваше внимание к нужным вещам для осуществления ваших желаний.

Размышления о новой цели воспринимаются вашим подсознанием как команда. Оно начинает корректировать ваши слова и поступки таким образом, чтобы они работали на достижение цели. Вы начинаете правильно говорить и поступать, делать все это вовремя, продвигаясь к результату.

## **Закон концентрации**

Закон концентрации гласит, что *все, о чем вы размышляете, увеличивается в размерах*. Чем больше вы о чем-то думаете, тем глубже оно входит в вашу жизнь.

Закон многое объясняет об успехе и неудаче. Это — парафраз закона причины и следствия, сева и жатвы. Он утверждает, что невозможно думать об одном, а получать в итоге другое. Нельзя посадить овес, а получить ячмень. Успех и счастье дается тем людям, которые вырабатывают способность целиком сосредоточиваться на чем-то одном и не оставлять это без внимания до тех пор, пока процесс не будет завершен. Они обладают достаточной дисциплиной, чтобы думать и говорить только о том, чего хотят, и не отвлекаться на то, чего не хотят.

Ралф Уолдо Эмерсон писал: «Человек становится тем, о чем постоянно размышляет». Люди, добивающиеся высоких результатов, сторожат ворота своего разума с особым усердием. Они сосредоточиваются только на том, что для них действительно важно. Они размышляют о будущем своих желаний и отказываются предаваться собственным страхам и сомнениям. В итоге им удается совершать необыкновенные вещи за такое же время, какое средний человек тратит на обычные житейские дела.

Вот проверка для вас. В течение одного дня проконтролируйте, можете ли вы думать и говорить только о том, чего хотите. Проследите, чтобы ваши разговоры были лишены всякого негативизма, сомнений, страхов и критики. Заставьте себя говорить весело и оптимистично о каждом человеке и ситуации в окружающей вас жизни.

Возможно, это поначалу покажется вам неосуществимым. Но такое упражнение покажет, сколько времени и энергии вы тратите на вещи, которых совершенно не хотите.

## Настройся на успех! Позитивное мышление и его роль

*Все люди, все события  
в твоей жизни возникают потому,  
что призвал их туда ты.  
Ричард Бах*

Как было сказано в предыдущей главе, настраиваясь на позитивный лад вы привлекаете в свою жизнь те вещи и события, которых вы хотите.

Позитивное мышление – пожалуй одна из самых важных составляющих успешной жизни. Каждый день я слышу фразы типа: «я неудачник» или «у меня это не получится», «мне это не поможет». Такие слова имеют отрицательную энергетику, происходит самопрограммирование. Такого рода информация откладывается на подсознании и воспринимается как прямая команда. А теперь представьте, что человек несколько раз за день употребляет такого рода фразы. Изо дня в день. И наоборот: человек, который говорит я смогу это сделать в конечном итоге начинает верить в то, что он сможет, а соответственно, когда человек перестаёт сомневаться в себе и своих силах - у него всё получается.

Если вы проследите за тем, как говорят успешные люди, к примеру первые лица крупных компаний, то в большинстве случаев услышите позитивную речь. Вы услышите фразы типа «У меня есть деньги, я хочу их выгодно вложить», «я могу себе позволить такую машину» и так далее. Эта информация воспринимается бессознательным. И вовсе не обязательно иметь кучу банковских счетов, для того чтобы говорить такого рода фразы. Многие скажут: да, они могут так говорить, потому что у них это уже есть. Не всегда. Зачастую такого рода фразы это блеф или понт. Но убедив окружающих в чём-то человек и сам начинает верить и как итог – к нему это всё приходит.

Если ты миллионер – то ты и думать будешь как миллионер. Но тут действует обратная связь. Если ты научишься думать как миллионер, то ты станешь миллионером.

Поэтому, первое что нужно сделать - это исключить из своей речи отрицательные и негативные слова, а также частичку «не». Об этом более подробно написано в главе, посвящённой постановке целей.

Прямо сегодня... **НЕТ!** Прямо **СЕЙЧАС** начните говорить положительными фразами. Со временем вы перестанете думать об этом и это будет автоматически. Вместо «у меня нет денег» скажите «у меня есть деньги, но я не взял их сегодня», вместо «я не могу подойти и познакомиться» - «я могу подойти и познакомиться» и так далее. Спустя пару дней вам начнут резать



слух фразы ваших друзей и знакомых. Это нормально. Если вы начнёте анализировать свою речь, то что вы говорите в течении дня, изо дня в день, то удивитесь. Половина фраз и слов, которые вы используете сейчас скорее всего носят либо негативный характер, либо дают бессознательно негативные команды. Научившись думать и говорить позитивно - вы уже на половину измените свою жизнь в лучшую сторону.

Некоторые люди говорят, что жизнь – сложная штука. Эти люди слишком серьёзно ко всему относятся. Ведь наша игра – это жизнь. Именно так. И знаете что? В нашей игре можно схитрить ;) Существует множество способов и методик для того, чтобы расслабиться и не концентрироваться на так называемых «проблемах». Я говорю «так называемых», потому что проблем нет. Есть лишь отношение к определённым ситуациям. Согласен, бывают сложные моменты, но это не проблемы. Всё зависит от того, под каким углом вы смотрите на ситуацию. Вот кстати вы не задумывались, почему «дуракам везёт»? А ведь всё очень просто. Им везёт потому что они не думают о проблемах. Они не морочатся на результат и не воспринимают всё слишком серьёзно и близко к сердцу. Они живут, радуются, смеются... Они живут. Их жизнь полна эмоций и красок в отличие от того, кто залип на результат, на проблему и думает лишь об этом.

Вот почему нужно радоваться жизни. Это позитивно. Если вы будете радоваться жизни, то и жизнь будет радовать вас. Это та же обратная связь, она работает во всём. Ведь позитив есть во всём. Я не знаю вещей в этой жизни, которые негативны. Если вы знаете, напишите мне их на мой e-mail: [antuan\\_mark@mail.ru](mailto:antuan_mark@mail.ru) и мы обсудим это.

Да, всё имеет две стороны, но зачем нам думать о негативной стороне, мы же не этого хотим, так ведь?

Давайте посморим, что ещё можно сделать. Вот напрмер, очень важный аспект – пробуждение от сна. Это очень важный момент, с него начинается ваш день. То, как начинается день очень важно. Кто из вас просыпается с удовольствием и радуется наступлению нового дня? Кто утром думает о том как хорошо и продуктивно пройдёт день, а не о грядущих рутинных делах? ... И тишина.

Поставьте на будильник свою любимую мелодию. Единственный момент – она должна символизировать для вас прилив энергии, то есть она должна быть эффективна для пробуждения. Кто-то лучше просыпается под классику, ну а кто-то под тяжёлый металл. Меняйте звуки будильника почаще. Я стараюсь делать это каждый день. Вы не будете привыкать к одной и той же мелодии и подъём будет эффективным. Многие люди ненавидят звук своего будильника, это не наш выбор – мы просыпаемся в хорошем настроении. Вообще в плане музыки, утром лучше слушать энергичную музыку, а вечером релакс.

Что происходит после звонка будильника? Нет, мы не решаем поспать ещё полчаса ☺ Позитивный подъём. Смотрим в зеркало и улыбаемся себе. Почаще смотрите в зеркало. И улыбайтесь. Кто на свете всех милее? У вас тут должен быть только один ответ. Без вариантов. И без сомнений.

Так должно быть во всём. Во всех аспектах вашей прекрасной, многогранной, насыщенной, красочной жизни. Она такая, к какой вы готовы и какую вы хотите видеть. Не бойтесь её менять. Не бойтесь действовать – лучше действовать, чем бездействовать. Если хочется что-то сделать – лучше сделать. Даже если потом придётся жалеть об этом, потому что лучше жалеть о том что сделал, чем о том чего не сделал. Не бойтесь своих решений, ведь неправильных решений не существует.

Итак, что же всё таки основное и что следует запомнить прежде всего:

- Позитивное мышление. Мы позитивны во всём.
- Что наша игра – жизнь.
- Радуйтесь жизни и жизнь будет радовать вас.
- Живите так, как хочется и вам будет нравится то, как вы живёте.
- Делайте то, что нравится и вам будет нравится то, что вы делаете.
- Действуйте!

## Эффективное целеполагание

Цель – это то, чего вы хотите. Сознательно или бессознательно.

*Сознательно* – это, когда вы можете конкретно, применимо к нашей тематике, сказать: «хочу два вечера в неделю близко общаться с фотомodelью у себя в квартире».

*Бессознательно* – это когда вы говорите, о чем-то, но сбывается что-то совершенно другое. Бессознательное – то, чего мы хотим, только не догадываемся, что мы именно этого хотим.

Примером, бессознательных желаний является упорное просыпание по утрам. Регулярное сидение дома и обозрение прекрасных дам по ТВ, в то время как настоящие девушки дефилируют по городу в поисках... и вас в том числе. Правда они тоже не всегда знают, кого ищут.

Можно сказать, что бессознательные желания сбываются всегда. Потому что, как мы уже знаем, наше бессознательное наш самый большой ресурс. И то, чего оно хочет – достигает.

Поэтому, фактически, любая задача по исполнению желаний (достижению личных целей) состоит в том, чтобы наладить коммуникацию со своим бессознательным: выяснить, чего оно хочет, что его останавливает от исполнения сознательных желательных и преподать последние в такой форме, чтобы бессознательное их приняло и начало исполнять. При согласовании данных моментов образуется гремучая смесь самореализации.

Поэтому, большинство магических ритуалов, самых разных традиций (от алхимии, эзотерики до Симорона) представляют собой те или иные языки общения с человеческим бессознательным. Перевода желаний из сознательного интерфейса в бессознательный.

Наша собственная практика подтвердила, что одним из наиболее эффективных форматов работы, с самим собой для исполнения личных желаний, является ставшая уже знаменитой, легендарной, магической, называйте как хотите, техника «Хорошо структурированного результата» (ХСР), изобретенная когда-то американскими психологами Ричардом Бендлером и Джоном Гриндером. Эта техника легла в основу бесчисленного числа психологических школ, тренингов и книг. Главное ее достоинство, кроме того, что она работает, состоит в ее универсальности: она эффективна во всех сферах человеческой деятельности.

ХСР была создана следующим образом. Гриндер и Бендлер исследовали то, какими были (есть) люди, которые достигли в жизни успеха, реализовали свои мечты, достигли своих целей: их принципы, убеждения, правила, особенности мышления. Одним из результатов этих исследований стала модель успешной постановки и достижения целей.

Именно ею, сами того не зная, пользуются успешные соблазнитель, знаменитые Альфамейлы. Будь то отношения с девушками или карьера. Именно так мыслят люди, которые ставят и достигают свои цели.

О ней и ее применении в общении мы вам и расскажем.

Эта техника базируется на следующих принципах:

- Цель - это позитивно конкретно (ощутимо) сформулированный результат.
- Реализуется та цель, в которой мы уверены и которую по-настоящему хотим
- Исполнение цели зависит от меня и предполагает мою ответственность за нее
- Цель предполагает удовлетворение вторичных выгод и не имеет негативных последствий в будущем
- Цель притягивает как магнит

Что значит позитивность цели?

Если ты что-то хочешь получить, достичь, ты должен словами описать желаемый результат, не используя при этом частички «не».

Позитивно сформулированную цель всегда можно потрогать руками, увидеть и услышать. Поэтому она конкретна.

К примеру, «я хочу 15 сентября 2007 года в с 15 до 17 часов в университете познакомиться с понравившейся мне девушкой и через два часа заняться с ней сексом» (правильный вариант). Вероятность того, что это желание сбудется гораздо выше, чем если бы я написал: «я хочу перестать быть некрасивым».

Что значит по-настоящему хотеть цель?

Ради того, что, мы действительно хотим, мы готовы сделать очень и очень многое. К примеру, ради того, чтобы переспать с аппетитной фотомоделью вы бы наверняка согласились раз в день прохаживаться возле городских модельных агентств... Несмотря на собственное стеснение.

Объединение первых двух принципов дает совершенно потрясающий эффект.

*Упражнение:*

1. Здесь и сейчас представьте прекрасную девушку ту, которую ты по-настоящему хочешь. Почувствуй как пахнут ее волосы, руки, одежда. Прикоснись к ней - почувствуй тепло ее восхитительного тела. Обними ее... Побудь с ней здесь и сейчас (это и есть-по настоящему позитивно сформулированная цель).

2. Чувствуя девушку рядом с собой, представьте, что кто-то звонит по

телефону и говорит: «Твое время истекло, ты ни разу не знакомился с девушками, которых ты по-настоящему хотел, поэтому мы заберем у тебя твою мечту. Но, если ты, прямо через десять подойдешь, к тому месту, где ты знаешь, можно ее встретить – мы позволим этой мечте сбыться»

3. Чтобы ты сделал?

Нам кажется, ты бы, наверняка, пошел и начал знакомился. Почему? Потому что ты попробовал и тебе это понравилось по-настоящему. И ты ощутил желание. Если бы тебе это не понравилось, ты бы ничего не сделал.

Итак, уже эти два принципа предоставляют тебе два великолепных инструмента:

- Инструмент самопроверки – хочешь ли ты чего-нибудь по-настоящему или нет?
- Инструмент мотивации самого себя на совершение какого-нибудь действия.

Кстати, если тебе понравилась идея знакомиться с классными девчонками прямо сейчас пиши мне на [antuan\\_mark@mail.ru](mailto:antuan_mark@mail.ru) Прямо сейчас. В нашем клубе множество ребят, которые, работая в командах учат друга знакомиться с барышнями. Хватает всем. Пиши.

Что значит, что исполняются те цели, которые зависят от меня?

Это значит, что исполняются только те желания (реализуются цели), для которых мы что-то делаем. Если бы мы сформулировали желание хочу, чтобы автобус привез ко мне в квартиру самую самую. То это желание исполнилось бы только в том случае, если бы я, к примеру, позвонил в модельное агентство и заказал приватный показ мод у себя в квартире.

## **Be cool! Be Alfa! Внутреннее состояние**

*Каждая вещь есть в точности то,  
что она есть, по какой-то причине.  
Крошка на твоём столе –  
это не мистическое напоминание  
об утреннем печенье;  
она лежит там потому,  
что твой выбор – не убирать её.  
Исключений нет.  
Ричард Бах.*

Не морочься на результат. Как говорится отпусти проблему. Дуракам везёт. Распространённая фраза, которая имеет очень глубокий смысл. Почему им везёт? Потому что они не заморачиваются на результат. Они радуются жизни, смеются и конечно же к ним всё легче идёт.

Улыбайся при разговоре с людьми, особенно когда здороваешься. Да и по улице ходи радостно. Ты идёшь - это же класно, все должны оборачиваться вслед. Обрати внимание с какими лицами ходят люди. Я порой как гляну, так мне кажется, что человек готов умереть прямо сейчас. Да, кстати людей может злить твой настрой. Они привыкли морочиться на совоих проблемах и им сложно понять, что всё класно. Это нормально. Также ты заметишь, что некоторые вроде бы близкие люди могут не понимать тебя и тянуть вниз. Это тоже нормально. Это принято называть завистью.

Очень важно окружение.

Начните жить так, как вы хотите. Если вы хотите, чтобы вас окружали люди, которые имеют вес в обществе, вам стоит стать своим для них. Ходите в те же заведения, знакомьтесь с персоналом, с людьми. Если вы будете жить, так как вам хочется, то вам будут даны возможности для этого. При чём это будет очень неожиданно, может кто-то из новых знакомых предложит вам совместный бизнес, может встретите человека, который поможет раскрутить ваш бизнес, но это случится. Если хочется гламурной жизни – бери её. Как говорил Ричард Бах: «Ни одно желание не даётся без возможности на его реализацию».

**Глава в разработке ☺**

## **"Кто на свете всех милее?... (С)". Внешний вид**

Одежда не должна украшать человека, как думают многие. Человек должен украшать одежду. Основная составляющая это человек, а одежда это дополнение. Некоторые считают, что для того чтобы выделяться из серой толпы нужно потратить сумасшедшие деньги на одежду. Это не так. Главное стиль, вкус и мера. Можно одеться на 1000 долларов и выглядеть ужасно безвкусным, а можно на 100 долларов и выглядеть при этом как звезда или модель.

На что стоит тратить большие суммы денег так это на такие имиджевые вещи как часы, портмоне и тд. Ещё очень желательно носить хорошую обувь. Как правило в этом сильна Италия.

Единственный очень важный момент это размер. Вот в данном случае размер имеет значение :)

Запах.

И ещё одна деталь на которую стоит потратиться - парфюм. Причём можно не выкидывать пол зарплаты сразу, можно покупать пробники, а заодно и найти свой запах. Лучше купить два пробника. Брызнуть на запястье одной руки один аромат, а на другую другой и пройтись, познакомиться у незнакомых девушек, какой им больше нравится. Таким образом убьёшь двух зайцев - и аромат выберешь и с девушками познакомишься.

**Глава в разработке ☺**

## Страх. Мотивация альфа-самца

*Прими свои страхи, позволь им вытворять  
самое худшее – и отсеки их, когда они  
попытаются этим воспользоваться.  
Если ты этого не сделаешь –  
Они начнут сами себя клонировать,  
Как грибы, Окружат тебя со всех сторон  
И закроют дорогу к той жизни,  
которую ты хочешь избрать.  
Ричард Бах.*

Страх - это нормально, более того, это даже в некотором смысле хорошо. Тебе повезло, некоторые специально за страхом ездят на дронзону, прыгают с парашютом, прыгают с мостов на резинке, выдумывают сотни способов поднять себе адреналин. Страх - это классно. Это адреналин, это драйв, это наркотик в некотором смысле. Получить выброс адреналина в кровь - это супер. Наслаждайся этим, потом этого не будет.

Не бойся красоты. Страх это развитие. Страх это нормально. Страх это твоё, это часть твоего гинетического кода. От него не нужно избавляться, он часть тебя, ты же не хочешь избавиться от руки, если она тебе мешает проходить в узкий проход?

Всё красивое не для того, чтобы отпугивать, а наоборот. Это для тебя. Ты лучший и заслуживаешь лучшего, самого красивого. Общайся с самыми красивыми девушками, им не хватает таких как ты. Увы, но им зачастую приходится общаться с полнейшими идиотами, а знаешь почему? Потому что большинство хороших мужчин боится подойти, заговорить, познакомиться, соблазнить, переспать, продолжить отношения, либо прекратить их. А учитывая то, что хороших мужчин очень мало, девушкам приходится общаться непонятно с кем. У них иногда даже реакция негативная бывает, когда подходишь к ним. Ведь они думают, что ты очередной идиот, коих и так большое количество в их жизни. А стоит показать своё истинное Я и они твои. Таких мужчин у них не было. Их мало. Очень мало. А ты один из них. Не бойся красоты – она для тебя.

Уже сейчас с каждым твоим подходом у тебя увеличивается опыт, и скоро ты начнешь замечать, что все меньше девушек могут вызвать у тебя дрожь в теле, выброс адреналина. Таких будет меньше с каждым днем. Наслаждайся сейчас этим страхом... Пока он есть. Потом не будет.

Страх - это не препятствие. Страх - это мотивация... когда ты ощущаешь страх, перед тем как сделать что-то, пойми, что ты ощущаешь его потому, что



ХОЧЕШЬ это сделать... это приятное ощущение... это даже не страх на самом деле - это предвкушение, волнение... как перед важным праздником... потому что когда ты делаешь то, что до этого не делал, или делал плохо или мало - это праздник...

Итак, прими свои страхи и вперёд к своей мечте, к жизни, которую ты заслуживаешь! Действуй!

## Как заинтересовать: основы успешных знакомств

*Чем меньше ты знаешь об игре,  
Чем больше забываешь, что ты – игрок,  
Тем бессмысленнее становится жизнь.  
Ричард Бах*

Пришло время действовать. Вот вы видите сексапильную барышню. Её красивые волосы слегка развиваются на ветру, её красивое загорелое тело завораживает взгляд, сквозь одежду видны её возбуждённые соски, каждая мышца на ногах и ягодицах так красиво выделяется при каждом её движении...

Из за шаблонности воспитания, навязанных стереотипов и социальных рамок большинство мужчин испытывает некое чувство вины. Многие стесняются своих желаний. При чём это навязано нам, ещё с детства. А ведь девушки откровенно одеваются именно для того, чтобы на них обращали внимание, чтобы их хотели. Более того, им даже приятно осознавать то, что у мужчин возникают сексуальные фантазии в отношении них.

Так что не смущайтесь, желайте и не отводите стыдливо взгляд. Смотрите, если нравится. А ещё лучше не просто смотрите, а действуйте! Как говорил Ричард Бах: «Чувство вины – это напряжение, которое ты испытываешь, когда хочешь изменить своё прошлое, настоящее или будущее ради кого то. Но ведь это твоё напряжение. Ты можешь отпустить его».

Итак, давайте начнём знакомиться.

### **Оригинальность**

Первое правило - не делать то, что делают остальные. Кстати бывает полезно посмотреть, как себя ведут другие. Я например люблю подходить к девушке, когда она только что отшила кого-то. Просто подхожу совсем иначе, чем предыдущие. Заодно можно неплохо зарядиться энергией. Ведь люди вокруг, если это людное место, увидят как легко вы знакомитесь и возможно вы станете объектом для обсуждения. А ещё это так называемый *social proof*. Однажды я ехал домой на метро и всю дорогу общался с девочками. Сначала с одними, потом они выходили я шёл к другим. Потом после перехода на другую ветку к третим. Я заметил, что у меня успел образоваться круг поклонников. Я видел их всю дорогу куда бы я ни пошёл. Они смотрели на это всё с открытыми ртами, как на волшебника. Чем всё закончилось? Одна девушка сама подошла ко мне и познакомилась. Почему? Всё просто. Законы природы. На кого реагирует самка? На самцов, которые пользуются популярностью у других самок. Всё просто. Парни, на которых обращают внимание девочки, которые флиртуют со всеми подряд становятся дико привлекательными для противоположного пола. Это природа. При чём на уровне интуиции самка выбирает сильного самца, который сможет продолжить род. А тот на которого

положительно реагируют другие самки наверняка и есть сильный. Он подходит. Этот естественный отбор проходит в голове у женщин автоматически, на уровне подсознания. При чём каково было моё удивление, когда я узнал, что зачастую, они даже не знают этого сами. Я им говорил об этом, они соглашались, но говорили: «зачем ты так глубоко лезешь в женскую психологию, даже девушки не задумываются над этим».

### **Калибровка, подстройка и раппорт**

Следующее правило я называю «свой-чужой». Когда подходит незнакомый человек, первое что делает наше подсознание – это проводит идентификацию: опасен или безопасен. Да, да. Именно так: опасно или безопасно. Естественно если идентификация заканчивается результатом – опасно, то вы «чужой» и вам будет намного сложнее получить её расположение. Вот именно поэтому, лучше начать не с шутки, не с комплимента, а с приветствия. Просто «Привет». Этого будет достаточно, чтобы запустить программу «Свой», правда не всегда. Но после приветствия можно уже получить обратную связь и качественно калибровать. Человек бывает в разных состояниях. Процесс обнаружения даже мельчайших внешних признаков этого состояния и называется калибровкой. Это может касаться движений, напряжения мышц, изменений голоса, дыхания и так далее. Главный принцип калибровки такой: вы должны найти 3 признака, которые повторяются 3 раза.

Вы никогда не обращали внимания, что в клубе знакомиться легче? Это потому что вы пришли в тот же клуб, что и она. То есть вы «свой». Если вы носите шляпу и увидите девушку в шляпе, будьте уверены с ней вам будет познакомиться очень легко. Достаточно будет сказать: «Привет, у тебя классная шляпа, тебе идёт». Ответ будет: «тебе тоже». Вот и всё. Ты «свой».

Тут в пору сказать пару слов о таком понятии, как раппорт. Раппорт возникает после подстройки друг под друга. Для людей очень важно, чтобы тот, с кем они общаются был «свой» и находился в как можно более близком состоянии. Чем более «свой», тем выше доверие, тем лучше коммуникация. Вот процесс становления «своим» и называется подстройкой. Подстройка – вполне естественный элемент человеческого (и не только) поведения. Люди практически не могут общаться, если они не подстроены. А чем подстройка лучше – тем лучше общение, успешнее достигается понимание. Это норма. Другое дело, что одни умеют делать это лучше других. А если человек еще и может этим управлять...

### **Адекватность и конгруэнтность**

Будьте адекватны. Это важный момент. Однажды я наблюдал, как парень рассказывал про то, что у него возле дома постоянно приземляется НЛЮ. Как вы думаете что о нём подумала девушка? Правильно - неадекват.

Будьте конгруэнтны. Это означает, что ваше внутреннее состояние должно находить отражение в том, как вы себя ведёте и что говорите. Если вы будете рассказывать девушке какой вы классный любовник, при этом понижая голос, запинаясь и краснея, она вряд ли вам поверит. А ведь вам нужно заполучить её доверие. Формула доверия проста: подстройка плюс конгруэнтность.

Да и ещё. Улыбайтесь. Это относится к первому правилу. Большинство ходят угрюмые и серые, а вы улыбайтесь, ведь жизнь то прекрасна и насыщена. Я видел как некоторые подходят знакомиться. У них на лице не то что улыбка, а такая гримаса, что даже разговаривать с ними не хочется, не говоря уже о чём то ещё. Это от неуверенности в себе. Такое впечатление, что они подходят для галочки, что они подошли. А выражение лица ждущее того, что пошлют куда подальше, чтобы поскорее это всё закончилось. Таких мы называем ТФН или «типичный фрустрированный неудачник».

Предположим вы увидели девушку, к которой вы не можете себе позволить не подойти. Шаг первый - подход. Вот вы подошли и стоите рядом с ней, смотрите на неё и улыбаетесь. В принципе, можно ничего не говорить, она сама задаст вопрос в духе: «Что?».

Однако лучше с ней поздороваться. Так принято в нашем обществе. Целовать сразу не стоит - это будет вторжением в личную зону. Расстояние на котором вы стоите должно быть не очень близким. Сначала. Трогать и приобнимать можно и даже нужно, но далеко не всегда.

Многие задают мне вопрос, что говорить? Отвечаю. Важно не что говорить, а как говорить. Я могу успешно познакомиться с девушкой, начав с самой банальной фразы, которую используют все ТФН. Например: «Девушка, можно с вами познакомиться?». Но лучше всё же этого не делать. Кстати такого рода вопросы, начинающиеся со слова «можно» исключайте. Вероятнее всего вы получите на них один ответ: нет. Поэтому если что то захотелось сделать – делайте. И не спрашивайте разрешения. Вы мужчина и вы решаете. Это как в латино американском танце. Вы же не станете спрашивать партнёршу, а можно я сейчас сделаю альсентро? Или лучше делекино?

Нет. Вы не задаёте дурацких вопросов. Вы ведёте партнёршу. Решает мужчина. Всегда. Есть мнение, что решает женщина. Особенно когда говорят про секс. Женщина решает будет ли секс? Да. Только если мужчина ведомый, а не ведущий. Иначе решает мужчина. Не переубеждайте никого, особенно женщин в этом. Когда я в постели с классной девочкой и она думает, что это её решение... Знаете, пусть она так думает. Я согласен.

Некоторые говорят, что в разговоре возникают неудобные паузы. Это классно! Они наоборот удобные. Очень даже. Особенно для того, чтобы смотреть на её реакции. Если возникает пауза, возьмите поклацайте мобильник,

поразглядывайте что творится вокруг. Пускай девушка завоёвывает ваше внимание.

Делайте в разговоре паузы, слушайте, что рассказывает девушка. Чем больше вы будете знать о ней - тем больше возможностей у вас. Делайте небольшие логические паузы после слов: ты, что, почему, как, слушай, смотри, а ты знаешь, мне кажется, я думаю, я считаю и так далее.

Например: "Слушай (пауза), а вот если бы ты (пауза) захотела поцеловать едва знакомого парня, ты бы (пауза) смогла?". Говорите медленно и внятно. Но если девушка переспрашивает это зачастую не означает, что она не услышала. Иногда они не верят своим ушам 😊

Также используйте игру на противоречиях. Покажу на примере:

- *Слушай, а вот если бы ты захотела поцеловать едва знакомого парня, ты бы смогла?*

- *Нет*

- *Я так и знал*

- *Почему?*

- *Мне кажется, что ты нерешительная и боишься всего нового*

- *Я? Нет это не так... и так далее 😊*

Пусть доказывает, в конце концов вам стоит с ней согласиться и проверить не обманула ли она вас с доказательствами, ну хотя бы приобнять например, а можно и поцеловать. Если отворачивается, значит таки нерешительная 😊

Итак что же вам нужно для успешного знакомства:

- Уверенность в себе и своих силах
- Чувство игры
- Улыбка
- Оригинальность
- Адекватность
- Конгруэнтность
- Калибровка, подстройка, раппорт
- Действие!

На тренинге все эти и другие темы рассматриваются более детально, а также подкрепляются практикой. Если вас заинтересовала тема, напишите мне на e-mail: [antuan\\_mark@mail.ru](mailto:antuan_mark@mail.ru) и я отвечу на ваши вопросы относительно участия в тренинге либо получения более детальной информации.

## Как заинтересовать: основы успешных знакомств

*Интрига - основа успешной коммуникации или зачем радовать девушку по-македонски*

**Правила работы с главой.** Вы получаете реальный шаблон (пример) и достаточно теории. Читаете шаблон, вставляете несколько свои варианты – научаетесь говорить вслух (см. генератор нового поведения) – идете гулять. Там расслабляетесь и почти все забываете:), и просто действуете. Играетесь, экспериментируете: время от времени вставляете в разговор то, что выучили (подсознание помнит все) или сами придумали. Короче получаете удовольствие. А затем незаметно вдруг осознаете, что вы уже мастера.

Сами текст главы, вы заметите, написан с применением изучаемых приемов. Итак, обратимся к нему.

### **Альфа Магия**

Ниже изложены базовые, переходящие один в другой приемы эффективного увлечения женщин (замечено, что они работают особенно здорово, когда вы используете раппорт (речь, тело) о чем было рассказано в предыдущих главах).

Природа их состоит в том, что Альфа играет состояниями. И не только своими. Он точно знает, что предлагает девушке нечто очень приятное. И он дозирует это внимание – то включит свой «обаяльник» по максимуму, то неожиданно выключит.

Из разницы потенциалов рождается электричество страсти. Женщины привязываются к тем, кто управляет их состояниями.

А женское любопытство понять скрытую логику действий, слов, предложений и обещаний – заглянуть в будущее – помогает, нам, мастером неопределенности (которая приводит к еще большему любопытству) не только все дальше увлекать девушек, но и еще косвенно их кое-чему учить (см. косвенные вопросы и метафоры).

Все приемы вкладывают друга в друга как матрешки.

Кстати тема матрешек напомнила мне отношения одного парня и девушки, которые окружали друга своим теплом и вниманием; вкладывали в слова новые ощущения, превращая их тем самым в заклинания. А заклинания...

О них эта глава.

### **Ближе-дальше**

Альфа подобен маятнику. Приближается и удаляется. Быть лучшим из всех, значит быть не просто хорошим, но и во многом неуловимым. Женщины ценят тех, мужчин которыми хотят восхищаться и не могут разгадать. С Альфами

гарантированно хорошо и ... волнующе, потому мы не уловимы и не предсказуемы.

Формула такова: с тобой хорошо (мужское внимание, интрига); без тебя – плохо. Еще более эффективна она в таком виде: я уделяю внимание девушке, но в какие-то моменты просто перестаю ее замечать. Звонить. Писать. А потом начинаю снова. Причем эту паузу лучше всего делать на пике ее интереса к отношениям.

Результат будет поразителен. И заразителен – вы, нам так кажется, быстро разберетесь, как это здорово получать от девушек многое – просто зажигая в их жизни сверхновую, а затем неожиданно улетаая обратно в космос.

Бывает так, что девицы, оказавшись в этой игре, начинают делать вид, что обиделись. Мол, «ты меня...».

Надо ли говорить, что лучший способ обращения с подобным поведением это продолжать быть хорошим. Ты существо Высокого Полета (недаром Альфа и знаешь, что девушке с тобой по-любому будет хорошо). НИКОГДА НЕ ОПРАВДЫВАЯСЬ. Просто делать то, что считаешь нужным. Ключевые слова делать и быть (см. главу о состояниях).

### **Быть другим**

Привлекает непредсказуемость. Лучший способ – освоить несколько ролевых моделей и менять их по расписанию). Сегодня – пылкий романтик. Завтра – твой лозунг «за хобот и в рошу». И так далее.

Но, помни про экологию. Идеально работает схема: я одеваю каждую роль для того, чтобы привнести в жизнь девушки (девушек) состояния удовольствия, которые она может получить только с представителями данного типа людей. Романтик (при всей его пылкости) вряд ли сможет, конкретно, как мужик, взять и, презрев, все женские разговоры, дать ей почувствовать себя подневольной, первобытной самкой. Тем более, зачастую, вы достаточно быстро научитесь различать профиль соблазнения той или иной девицы.

### **Оценивай**

Что может заинтриговать красотку больше, чем молодой человек, который сначала оценил ее, а затем заговорил с ней... (и комплимента не сделал). Разрыв шаблона ей обеспечен.

### **Используй недосказанность и самолюбие**

Женское любопытство и самолюбие вот основа мужского влияния на женщину.

Женщина хочет быть красивой, и ей очень важно, чтобы ей об этом говорили. Все мужчины и постоянно. И все так обычно и поступают. Другое дело, мудрые Альфамейлы. Уж мы то знаем, что нет для женщин более ценного сексуального

партнера, чем сдержанные в словах, но сильные делом, телом, подтекстом, интонацией и взглядом мужчины.

Ценят то, что нравится и чего мало. Что нравится – определяем по калибровке.

Каждый ваш комплимент начинается с внимательного взгляда на женщину (да, да именно оценивающего взгляда), который потом завершается грудным таким спокойным голосом: «А ты отлично выглядишь... ты всегда такая? (Да, задайте ей этот вопрос и, на время, забудьте о комплиментах). Главное в этом состоянии – я первый, черт возьми я такой мужик, что один мой голос уверенного в себе самца заводит ее с полу оборота. Ей еще придется за меня побороться. Посмотрю-ка, как она будет это делать.

Слова – золото, особенно ваши. Каждое слово! Мало, медленно, тихо (но слышно), ритмично. После таким образом сделанной фразы – вы уже имеет право смотреть на нее так (как вы уже наверняка догадались, а кто не догадался – см. «Афера Томаса Крауна» и любые другие голливудские опусы, где по вашему мнению мужики хорошо влекут прекрасных дам – вы же развиваете собственную модель Альфы).

Основа мужского влияния на женщину выражается в простой формуле: похвалил (сделал комплимент) – перестал хвалить (делать комплименты). И не объяснил почему.

Причем, очень полезно хвалить поведение, которое тебе в девушке нравится. И молчать – в обратных ситуациях.

**Используй паузы в словах...** замолчал, а потом глянул обжигающе... (или сделал что-то эдакое)

А если, чувствуешь, что сказать нечего, тоже используй молчание. Формула такова: я молчу, потому что... (в этом месте эротический комплимент ей по содержанию и по-форме) потому что, я заметил кое-что очень интересное в тебе (и в этом месте говоришь о том, какая она... на самом интересном месте берешь за руку...)

Кстати, кто сказал, что добрые смыслы ты даришь только девушке. Ты же Альфа. А Альфа вполне может сказать:

Я замолчал, потому что заметил, что ты со мной... Я замолчал потому что заметил, что я очень интересным образом влияю на тебя... Ты как будто становишься похожей на... (похоже в этом месте начинается твоя партия:) - приступай)

### **Используй слова триггеры**

«Знаешь, представь, интересно, важно, тебе понравится, поразительно, удивительно, проверено, доказано...»

И..... держи, паузу и только тогда, когда она обратит на тебя внимание рассказывай (но опять же не все). Вообще говори только тогда, когда смотрит



на тебя, прислушивается... (именно для этого – тишина, неспешность голоса и т. п.).

Запомни, мужикам полезнее в большей степени делать акцент на действиях, а не разговорах. Поэтому наши слова так ценны.

**Создавай реальности:** Знаешь, чем мы сейчас на самом деле занимаемся (что сейчас на самом деле происходит): «я с тобой сейчас и ... начало истории – сделаем первое в истории Харькова, Киева, Львова романтическое путешествие (место ты уже придумал). А поскольку это путешествие действительно романтическое я тебе о нем всего рассказывать не буду. Но могу точно сказать, что... (в этом месте трансвая метафора, которая сопровождается прикосновением: берешь за руку и говоришь взгляни-ка вот туда... туда мы и направляемся).

Итак фишку реальности и неопределенности ты уже освоил. Это что-то такое, что наверняка хотят почти все девушки загадочное романтическое путешествие. Определенное только в том, что там будешь Ты, Она и прекрасные цветы. Кстати, нелишним будет спросить, какое вино Ты любишь.

(автор совсем запарился соблазнять за тебя – итак – Ты Альфа – ты и продолжай:)

### **Представь и чувствуй**

Проверено. Когда ты говоришь о чем-то, полезно это визуально представлять и чувствовать. Поэтому, рассказывая о Париже, о дискотеке в соседнем районе, говори: «Представь ( у тебя когда-нибудь бывало, ты можешь вспомнить, когда в последний раз...; это так, как если бы), там цветы пахнут, как...». Рассказывай и чувствуй образы, о которых рассказываешь. Поверь, она тоже это почувствует. Запомни, ты шаман и твои слова – ключ к состоянию. Поэтому, говори образами, нужными тебе образами.

А если ты еще и в раппорте, и рассказывая о чем-то, обращаешь внимание на то, что ей важно и интересно, тогда... - привет «АльфаМагия».

А еще, используя подчеркнутые слова, ты вводишь девушку в желаемое для тебя состояние. Какое это состояние решать тебе. Просто почувствуй, чего хочешь.

Далее мы еще продолжим эту тему.

### **Используй неопределенности (время, место, удовольствия, люди...)**

Я только заметил, как ты необыкновенно двигаешься (смотришь, говоришь, рассказываешь истории). Знаю одно место, где ты сможешь получить удовольствие от движений (проявить себя, научиться чему-нибудь, я тебя научу). Как-нибудь расскажу тебе о нем (надо ли говорить, что почти все места,

люди, удовольствия такие – главное умело их преподнести). Слово как-нибудь очень удивительно слово.

Возможно, вы сейчас запомните, что от одного вашего как-нибудь, когданибудь многие девушки будут определенно хотеть вас.

Люди устроены так – что именно не отвеченные вопросы, не до конца понятые ситуации (с намеком на что-то очень приятное там за горизонтом) влекут их сильнее всего.

«Я не смогу не пригласить тебя завтра на очень интересное мероприятие. Но рекомендую одеться соответственно».

И еще, важное замечание: говори неопределенно о том, что там фактически будет происходить. И говорить очень определенно о тех эмоциях, ощущениях, которые девушка будет там испытывать (о эффектах).

Тем более, что в этот момент ты можешь легко спросить ее о том, где она последний раз испытывала такие чувства, эмоции, наслаждения... (и закорить их на себя).

### **Подавай все через интересы девушки**

Да, ты прав. Настоящий мужчина действительно заботится об интересах женщины, ее удовольствии. Альфамейлу в радость (разобравшись в профиле личности) предлагать девушке то, что ей больше всего в жизни нравится.

Формула такова: неопределенная формулировка твоего реального предложения («Как-нибудь в одном очень известном, можно сказать шикарном и любимом жителями нашего города месте...») + формулировка личных ценностей, интересов целей («я подарю тебе возможность реализовать, заняться...»).

То есть рассказать о том, что девушка при этом испытает (то есть результат-эффект). Тем более, заговорив о чувствах, и вспомнив о том, что у тебя есть руки (чтобы обнимать, поддерживать и показывать Млечный Путь), ты сможешь быстро перейти от слов к действию.

### **Дальше:**

Косвенные вопросы

Базовая модель интриги

Прочие приемы

**Остальная часть книги в разработке ☺**