



КНИГА-
СЕНСАЦИЯ

ФИЛИПП БОГАЧЕВ

Русская Модель
ЭФФЕКТИВНОГО



СОБЛАЗНЕНИЯ

Филипп Олегович Богачев

Русская Модель

Эффективного Соблазнения

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=147065

Феникс;
ISBN 5-222-07142-1

Аннотация

«Эта книга должна была выйти еще в начале 2003 года. С другой стороны, в это самое время мы разработали вторую версию Русской модели Эффективного Соблазнения (РМЭС), и выход книги был резво перенесен на конец года. За это время был переработан весь материал, что был написан ранее. Фактически, я книгу писал заново. Очень сильно надеюсь, что новые идеи и новые методы будут опубликованы в новых изданиях книги, ведь мы постоянно развиваемся и ищем что-то новое...»

Текст публикуется в авторской редакции.

Содержание

Предисловие	4
Введение, в котором объясняется, что ты держишь в руках	8
что такое Русская Модель Эффективного Соблазнения	12
Как читать эту книгу	15
Часть 1	17
Глава 1. Структура коммуникации	18
Часть I – Коммуникация.	18
Часть 2 – эффективность структуры коммуникации.	22
Глава 2. Убеждения и правила эффективного соблазнителя.	35
Глава 3. Что есть НЛП?	54
Глава 4. Базовые предположения НЛП	64
Глава 5: рамка цели	76
Часть 1.99 – Структура соблазнения	92
Конец ознакомительного фрагмента.	95

Филипп Богачев Русская Модель Эффективного Соблазнения Самоучитель для подготовки успешных мужчин.

*Посвящается моей матери и Галине Яковенко.
Двум женищинам, которые перевернули мое
мировоззрение.*

Предисловие

Эта книга должна была выйти еще в начале 2003 года. С другой стороны, в это самое время мы разработали вторую версию Русской модели Эффективного Соблазнения (РМ-ЭС), и выход книги был резво перенесен на конец года. За это время был переработан весь материал, что был написан

ранее. Фактически, я книгу писал заново. Очень сильно надеюсь, что новые идеи и новые методы будут опубликованы в новых изданиях книги, ведь мы постоянно развиваемся и ищем что-то новое.

Я вспоминаю первый семинар РМЭС, который состоялся 25 мая 2002 года. За это время его прошло более 800 молодых, энергичных людей. Именно эти люди дали мне возможность учиться, давали ответы на мои идеи, испытывали на себе мои предположения и, обучаясь у меня, давали возможность мне обучаться вместе с собой. Я очень сильно благодарен всем моим ученикам за это. Кто бы ты ни был, когда и на каком бы семинаре ты не учился у меня – знай. Именно тебе я пишу эту благодарность, именно у тебя я учился.

И теперь эта книга представляет собой почти в полной мере именно то, что есть РМЭС сейчас. «Почти» – потому, что упражнения, которые мы делаем на семинарах, не все могут быть описаны в тексте. Очень многие вещи требуется показывать, или демонстрировать. Потому что на бумаге это выглядит просто, а в обучении может семь потов сойти. И только потом будет просто.

Отдельное спасибо я хочу сказать моему напарнику по всем тренерским проектам, Михаилу Ширину, благодаря которому текущий семинар есть именно то, чем он является.

Хочу поблагодарить моих учителей, у которых я имел честь учиться:

Галине Яковенко, Михаилу Гинзбургу, Бетти Эриксон, Френку Фарелли, Френку Пьюселику, Сергею Горину, Андрею Кенигу, Татьяне Мужижкой, Алексею Кучерову, Роберту Дилтсу, Жану Годену.

Отдельная благодарность тем людям, которые помогли мне формировать мое мышление:

Роберт Хайнлайн (r.i.p.), Рей Дуглас Бредбери, Антон Шандор ЛаВей (r.i.p.), Фридрих Ницше (r.i.p.), Милтон Эриксон (r.i.p.), Стиву и Конере Адreas, Оливер Стоун, Стенли Кубрик (r.i.p.), Джим Браденбург.

Спасибо этим командам за те звуки, которые мне в течение семи лет работать над этой книгой:

Lake Of Tears, My Dying Bride, Karunesh, Moonspell, Hallucinogen, Juno Reactor, Queen, Pink Floyd, Сергей Калугин, Ноль, Jethro Tull, Slayer, Pan.Thy.Monium, Summoning, Iron Maiden, Metallica, Dead Can Dance, Space, Chemical Brothers, Roy Orbison, Elvis Presley, Dagda, Blasphemy, Marduk, Empyrium, Brighter Death Now, Absu, 3rd Force,

Angizia, Dismal Euphony, Scorpions, Antichrisis, Inkubus Sukkubus, Sirrah, Master's Hammer, Tiamat, Cemetery Of Scream, Catharsis.

Огромное спасибо тем ребятам, с которыми я проходил тренерский курс летом 2003 года:

Ахметова Сауле, Булыгин Егор, Горина Мария, Дашевский Олег, Дель Герман, Димент Леонид, Есипенко Андрей, Житловский Иосиф, сакова Вера, Казарновская Алена, Каптерев Алексей, Киселев Роман, Крючков Андрей, Кулагин Дмитрий, Кучеренко Андрей, Лицина Юлия, Метельский Андрей, Михеев Александр, Михеева Наталья, Павелко Ирина Панченко Виктор, Протас Алла, Пухов Константин, Сикорская Анна, Симакова Анастасия, Станис Владимир, Ублиев Сергей, Харитоновна Юлия.

Автор любезно благодарит алфавит за предоставленные буквы.

Введение, в котором объясняется, что ты держишь в руках

Ну что же, мне остается только поздравить тебя, читатель. Ты знаешь, я сам иногда сожалею, что не узнал того, что знаю сейчас где-нибудь к моему восемнадцатилетию. Это мне могло бы сильно уменьшить количество столкновений моего многострадального лба с теми космическими граблями, которые подстерегают обычного молодого человека с первыми пятью-шестью девушками.

Ведь как получается? До семи лет мы уверены, что детей находят в капусте, до 12 знаем, что от папы с мамой, после этого срока подозреваем, что люди занимаются сексом, лет в тринадцать посмотрим первую в жизни порнографию, а к годам эдак двадцати (кому раньше, кому позже) нам повезет познать вкус секса самим. И основная проблема в таком большом отрезке времени от первого просмотра порнографии до первого исполнения ее вживую состоит в отсутствии обучения. Например, если нас подробно учат есть, пить, ходить, говорить, читать и писать, то общению с женщинами не учат вообще.

Источники информации есть, но какие они? Кино, где в

лучшем случае покажут пару стебных диалогов, в худшем случае герой страстно целует героиню и они падают на кровать, а на следующем кадре у них уже пятеро детей. Друзья одноклассники, которые знают не больше, чем ты сам, или старшие товарищи, которые, по большому счету знаю только один способ соблазнить женщину «влей в нее литру водки и все».

Ну, про то, что спрашивать взрослых никто не будет до двадцати лет, а после двадцати лет ты уже сам взрослый и спрашивать не с кого, я вообще молчу. Глянцевые журналы часто пишут такой бред, что им нельзя даже вытереть зад в сортире. Бумага жесткая.

И что делать в подобной ситуации? Я не первый человек, который задумался над подобной несправедливостью. Не считая мифического Казановы и легендарного Дон Жуана, на эту тему писали десятки очень умных и продвинутых людей. Сенека, например. Но где искать того Сенеку современному человеку? Правильно. Сейчас модно общаться электронным образом, то есть с помощью компьютера. И советчиков много, и советуют они быстро, и с доставкой на дом. Именно так и была создана в середине девяностых годов тусовка пикаперов в России. (To pick UP на буржуинском сленге обозначает быстрый съем девушки на ночь) В этом кругу лиц родились некоторые теории, впервые была подки-

нута идея использовать в знакомствах с девушками НЛП и Гипноз. А через пару лет эта тусовка начала потихоньку загибаться, в основном, из-за специфичности способа общения (кто знает, что такое FidoNet, поймет, остальных просит в гости Яндекс).

В конце 1998 года я создал первый прототип сайта www.lover.ru, а уже в 1999 году он был известен на всю Россию. На форуме проекта начали собираться интересные люди, мы начали активно встречаться, и в начале 2000 года родилась идея обобщить все то, что мы знаем о знакомстве с девушками, и даже про их соблазнение. Выяснилось, что методов и подходов можно набрать минимум пару десятков, но ни один из них не отражает комплексную модель от и до. От знакомства до соблазнения, от соблазнения до создания отношений, от создания отношений до расставания.

И тут началось самое интересное. Выяснилось, что каждый из тех людей, кто стоял у самых истоков создания РМЭС (Русской Модели Эффективного Соблазнения), обладает почти уникальным набором приемов и личных качеств, которые работают практически только у этого человека. И мы начали сравнивать наши идеи, обучаться друг у друга новым навыкам, бурно обсуждать идеи и пробовать применять опыт наших зарубежных коллег в своих условиях.

Мы жили и живем в разных городах и разных странах, но смогли периодически встречаться и обмениваться опытом. По крупице рождалась модель того, что есть сейчас РМЭС. И вот те люди, которые стояли в самом начале, генерируя идеи и передавая свой опыт в мою копилку знаний:

Андрей Аликберов (Москва), Андрей Афанасьев (Челябинск), Антон Маторин (Рязань), Булат Зиганшин (Набережные Челны), Семен Парамонов (Москва), Евгений Столяров (Москва), Константин Зверев (Мюнхен), Алексей Степанов (Томск), Роман Кузнецов (Москва), Арсений Метелин (Москва), Лев Долгачев (Таллинн), Михаил Кузнецов (Москва), Михаил Черемисинов (Москва), Александр Гордеев (Москва), Алексей Титов (Питер), Алексей Хижняк (Минск), Кирилл Баталов (Москва), Де Кавальо Даниель (Москва), Константин Викторов (Москва), Валерий Ямшанов (Челябинск), Борис Харитонов (Новосибирск).

Возможно, я кого-то мог пропустить или забыть. Возможно, что это произошло не по злему умыслу, но теперь, когда пряники розданы, перейдем к самому главному вопросу:

что такое Русская Модель Эффективного Соблазнения

Ответ на этот вопрос лучше всего давать по пунктам. Начнем с первого.

Русская. Основная идея создания РМЭС состоит в том, что мы ее создавали для русских девочек и русских мальчиков. В условиях нашего времени и нашего российского менталитета, в условиях разговора на русском языке и общения с русскими людьми. Можно было взять за основу труды Джеффриса или ДиАнжело (оба из Штатов), но методы, которые проповедуют эти уважаемые люди, без адаптации все равно не работают. А после адаптации становятся очень похожими на то, до чего мы дошли сами.

Модель. Идея модели состоит в том, что мы не придумываем многочисленные теории и проверяем их на крысах (как часто делают клинические психологи), а берем человека, который что-то делает и начинаем думать, почему у него это получается. Грубо говоря, берем навык и начинаем его разбирать по мелким винтикам, добавляя новые детали и наблюдая за результатом. А таких навыков в общении с девушкой может быть у одного человека штук эдак пять. А у дру-

того человека этих навыков нет, но женщины ему все равно дают. Почему? Как? И получается, что к постели можно придти разными путями. И тут начинается самое интересное. Какие навыки более полезные? Как что больше – килограмм или свет? Да еще и не у каждой женщины есть восприятие того навыка, который есть. И что получается в конце концов? Большой, офигительный сундук с отвертками, но к каждой конкретной женщине подойдет только своя. Поэтому основная идея модели состоит в том, что ты и только ты решишь, какая из идей и фишек, описанных в этой книге, будет у тебя работать. Попробуй применить: понравится, возьмешь себе. Не понравится – оставишь в книге. Ты сам можешь построить любой дом из той машины кирпича, что тут есть.

Эффективного. Ну конечно. Одну женщину можно пять лет упрашивать стать твоей женой, а можно одну женщину пять лет упрашивать прекратить тебя знакомить с новыми подругами, потому что твой график забит на пару месяцев вперед. Эффективность – это достижение результата с меньшими затратами, чем ранее. И какой будет результат – решать тебе. Хочешь ты найти жену, или соблазнить конкретную женщину, или натрахаться на двадцать лет вперед, решать только тебе. Я тут объясняю и преподаю приемы, которые помогут тебе с одинаковой легкостью соблазнить любую, я повторяю любую женщину. Вопрос только в затрате твоих

сил, времени и денег именно на нее.

Соблазнения. Да, именно так. По большому счету, что хочет мужчина от женщины? Конечно, но стирка и уборка после соблазнения, а если до, то это называется «приходящая домохозяйка». Существует много людей, которые предлагают научить тебя чему угодно, потому что это помогает и в соблазнении женщин тоже. Одна только «сексуальная магия» стоит добродушного подтрунивания, а что говорить о более примитивных вещах? О тех ребятах, которые считают себя «пикаперами», то есть они умеют знакомиться с девушками. Делают это классно, весело, здорово. И очень редко когда звонят по телефону, который она ему дала. Мы знаем, что знакомство – это маленький, короткий шаг на пути к соблазнению, а не самоцель общения. Мы расставляем акценты в нужном нам направлении, и мы учим достигать целей. Соблазнять женщин.

Выводы: эта книга неоднозначна. Тут нет инструкции «сделай шаг, поверни левую грудь против часовой стрелки до щелчка, потом...». Соблазнение нельзя описать языком последовательности и причинно – следственной связи. Соблазнение можно описать словом «творчество» и только так.

Как читать эту книгу

В этой книге тесно переплелись теория и практика. С другой стороны, это не учебник по высшей математике, который изучается по главам, строго последовательно. Тут почти каждая глава представляет собой законченное исследование и описывает применение одного навыка или рассказывает про конкретную идею. Поэтому можешь начинать читать книгу с любого места, но лучше начать с оглавления, чтобы знать, где и что находится.

В книге есть несколько больших частей. Первая часть сугобо теоретическая, в ней рассказывается, что и как делать, и что, почему и как происходит. В первой части даются базовые идеи, которые тебе будет полезно прочитать и подтвердить собственным опытом.

Вторая, третья, четвертая, пятая части представляют из себя пошаговое изложение структуры соблазнения с инструментами, которые можно применять именно на этой стадии соблазнения.

Есть еще часть, которая называется «теория 100 баллов», в которой очень подробно описывается именно создание мужской сексуальной привлекательности.

А еще часть «кулинарная книга». В этой части собраны просто ответы на вопросы «почему и как». Ответ и вопрос, теория в других местах.

И есть пара приложений. А может быть есть пара частей, которые уже забыты, или специально не названы, чтобы тебе было интереснее читать.

В общем, закругляюсь я и читать начинаешь ты. Успехов.

Да, кстати, большая просьба. Делай выводы по книге только после того, как ты ее **полностью прочитаешь**. А то получится, как в старые времена «творчество писателя не читали, но глубоко осуждают».

P.S. Если тебе встретился незнакомый термин, то все нормально. Их тут много. Смотри «словарь терминов» или поищи этот термин в оглавлении. Там все есть.

Часть 1

Основа основ, или базовые понятия РМЭС

В этой части рассматриваются как общие законы общения (коммуникации) мужчины и женщины, так и простые навыки, которые необходимы для этой самой коммуникации в рамках эффективности. Ты можешь спокойно пропустить эту главу и прочесть ее в последнюю очередь, когда захочешь найти ответы на вопросы «почему». С другой стороны, начиная чтение книги с этой главы, ты получишь ответы на многие вопросы, которые себе даже не задавал. В этой части есть то, что называется «базой». Базой нашего общения, базой нашей эффективности, базой русской модели эффективного соблазнения.

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.

А кто изобрел Кубик Рубика?

Вопрос из сборника загадок для блондинок.

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

Она производила хорошее впечатление. Умная, образованная, есть чувство юмора.

А потом мы решили встретиться. Лучшие бы она осталась в своем Интернете.

Из жизненных историй

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 – расста-

вание 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

В семье рыцаря забралом не щелкают.

Средневековая поговорка.

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 НЛПерцы 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 устано-

вить 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.

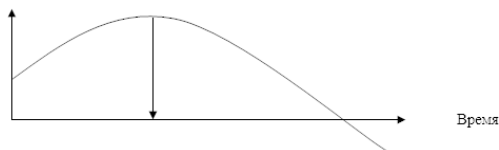
Голос – восприятие среднего количества единиц информации, радиус действия – скорее малый, средняя скорость передачи.

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 исследова-

ниях. 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:



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

-Девушка, какова температура плавления асфальта?

-87 градусов по Цельсию

из классиков

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 НЛПерцы называют такую естественность словом «Конгруэнтность».

Дополнительно поднимает эффективность этого этапа твой внешний вид и создание раппорта уже на этом этапе. Как минимум, присоединиться по телоположению, скорости движения и предпочитаемой в данный момент модальности.

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

-Я ему сказала: рассказывай.

-И что?

-Ну, он мне и рассказал историю московского метрополитена.

Из жизни

-Как твоя девственность?

-Я двигаюсь в этом направлении.

-Надо не двигаться, надо задвигать

«Не грози южному централу, попивая сок у себя в квартале»

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 послекусия, 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

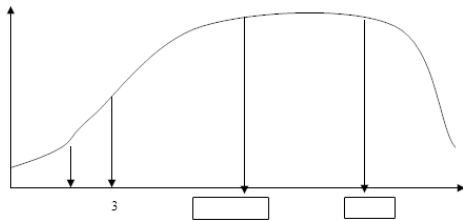
находится на природе).

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.



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 щечку и взятие номера телефона. Разумеется, если ты не взял номер телефона раньше. Такое прощание запускает гораздо более активный процесс послекусия, чем простое “Пока... пока.... Пока... мяу... пока....”.

Послекусие

Это время переживания, время обрабатывать свой кинестетический опыт. Это время, когда можно с бутылочкой пивка наконец запустить этот внутренний диалог для обду-

мывания 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

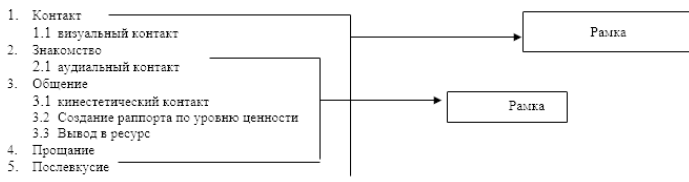
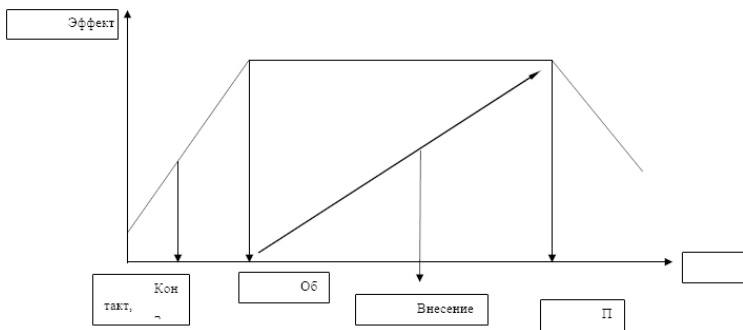


Схема идеальной структуры коммуникации (Сферическая коммуникация в вакууме)



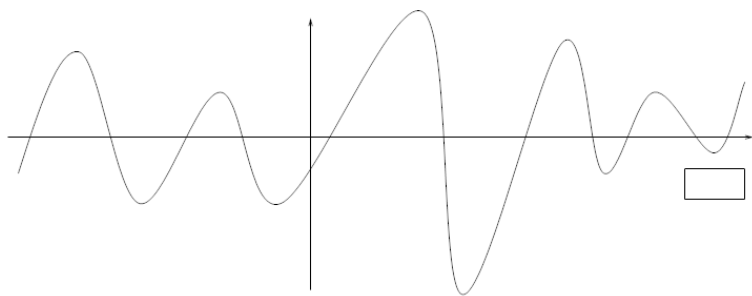
Для поддержания эффективности стадии общения происходит постоянное внесение ресурса в ситуацию, стараясь поддерживать максимально ресурсную коммуникацию для обоих участников.

Смена состояний

Когда я упал на самое дно, снизу постучали
Из опыта

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):



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 требуется 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 даль-

нейших 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. Убеждения и правила эффективного соблазнителя.

Успешное соблазнение женщины начинается не с идеального внешнего вида, и даже не со знакомства на улице. Эффективное соблазнение начинается с нашего мышления, которое нам позволяет абсолютно все, или ограничивает нашу свободу. Что есть у тебя – ограничения или свобода, я точно не знаю. Возможно, что у тебя есть какой-то свой баланс, позволяющий тебе достаточно комфортно жить и общаться с женщинами. Я предлагаю тебе боекомплект правил, по которым живут успешные соблазнители, и я в том числе. Ты можешь эти правила принимать, ты можешь на них плевать с высокой колокольни, ты можешь их распечатать и применять вместо туалетной бумаги – выбирать тебе. Я могу только сказать тебе – принимая эти правила, ты делаешь свое общение с женщиной более комфортным, соблазнение более эффективным, результаты более сногсшибательными. И, как обычно, только твоя ответственность перед собой позволить тебе что-то менять в своей жизни. С этими правилами или без.

Женщин много, я один

Начну я издалека. Представь себе ситуацию: Достаточно поздний вечер, центр города, и ты ловишь машину до своего дома приблизительно в 6 километрах. Ты точно знаешь, какие расценки местных таксистов, и точно знаешь ту сумму, которую ты готов заплатить. И ты абсолютно уверен, что ты за эти деньги уедешь. Ну, если не на первой машине, так на третьей. И тут останавливается задрипанная сгнившая копейка тысяча девятьсот семьдесят занюханного года. Ты открываешь дверцу, и называешь адрес. И непонятный хрен с горы называет тебе цену приблизительно раз в 30 выше той, что ты готов отдать. Что ты делаешь? Наверное, говоришь про себя «псих!» и захлопываешь дверь, отправляя этого странника дальше бороздить просторы большого театра.

Я с трудом представляю себе картину упрашивания его на коленях согласиться отвезти тебя за твою сумму, беганья за ним кругами в течение 3 часов, битьем головой о капот машины, оставляя новые вмятины, и соблазняя этого водителя танцами на задних лапах имени Лезгинки.

Правда, смешно? Мне тоже. Нормальные люди поймают вторую машину. И вполне возможно, что это будет волга или даже Mercedes, случайно попавшийся по дороге. И ты спо-

койно доедешь до своего дома, и вы расстанетесь довольные друг другом, пожелав в конце пути своему попутчику всего хорошего.

Но если мы перенесем эти отношения в контекст отношений «Мужчина и женщина», то бредовая реальность с копейкой становится скорее нормой, чем поводом для длительной иронии. Почему ты, зная, чего достоин, выбираешь первую попавшуюся девочку, далеко не самую красивую, самую обычную в постели, с хреновым характером? А не нормальную, хорошую, вкусную девочку через неделю?

Такая ситуация характерна в самом начале пути соблазнителя. По одной банальной причине – у тебя дефицит женского общения, и именно по этому ценность каждой отдельной девушки для тебя очень высока. А если ты общаешься с женщинами по 5 раз на день, то ты не будешь бросаться волком на первую попавшуюся. Надеюсь, ты будешь тщательно выбирать и придиричиво тестировать. Ведь ты нужен женщинам больше, чем они тебе.

И немного цифр: Москва, 12 миллионов населения. Половина (6 миллионов) – женщины. Треть из них (2 миллиона) в возрасте от 18 до 28. Из них каждая десятая симпатичная или даже красивая. Из этих девочек каждая десятая одинока и свободна. В Москве ДВАДЦАТЬ ТЫСЯЧ краси-

вых и одиноких девушек, которые ЖДУТ ТОЛЬКО ТЕБЯ. И чего ты ждешь?

Женщина не имеет права подсовывать мне дерьмо

Хорошо, ты познакомился с девочкой, ты с ней общаешься. Абсолютно нормально, что общение может затягиваться, потому что с девочкой тебе хорошо и приятно. И рано или поздно женщина тебя о чем-то просит. Тебе все равно, и ты эту просьбу выполняешь. Потом следует еще одна, еще одна. И потом эти просьбы становятся твоими обязанностями. А потом обязанности должны тобой выполняться сами по себе, и ты не имеешь право от них отказываться.

И что происходит? Тебе сели на шею. С одной стороны, тебе с этой девочкой удобно. С другой стороны, эта девочка начинает тебя напрягать. Самое страшное развитие подобных событий происходит тогда, когда вы остаетесь «все-го лишь друзьями», и вы даже ни разу не спали. И наверное, эта девочка забыла о том, что ЕСЛИ ХОЧЕШЬ СЕСТЬ НА ШЕЮ, РАЗДВИГАЙ НОГИ.

Или еще один вариант: У тебя есть знакомая девочка, вы с ней общаетесь год, вы периодически спите, а совсем периодически даже вместе, все хорошо. «Казалось бы, ничто не

предвещало беды...». Но тут, в один момент, когда вы собрались идти в кино, она заявляет, что ей надо идти к подруге, что она просила что-то сделать, вот у нее проблемы, только что звонила, звала к себе. Что делает обычный человек? Говорит что-то в стиле «ну ладно, не судьба». Что делает успешный соблазнитель? «Дорогая, мы договаривались с тобой заранее пойти сегодня в кино. Ты мне звонишь, и говоришь какую-то чушь. Ты совсем охренела? Можешь идти к такой-то матери» и вешает трубку.

И через пять минут проблемы у подруги сами решаются. Еще раз повторю волшебную фразу: Женщин много, я один. И именно поэтому, какая бы женщина не была распрекрасной и замечательной, всегда есть женщина лучше текущий. И твои женщины (женщины) должны прекрасно понимать, что при любой попытке сесть тебе на шею, она отправится в длительное пешее путешествие с эротическим уклоном. Кто бы это ни был, после первой же фразы, которая ставит тебя в зависимость от нее, она посылается на хрен. В более мягком случае ей делается предупреждение. Кто она такая, чтобы управлять тобой?

И на десерт: Есть альтернативное прочтение этого убеждения. Женщины имеют право подсовывать мне дерьмо, и будут всегда это делать. Но женщин, много, а я один. Пусть свое дерьмо суют тому, кто будет его кушать. Это не означа-

ет, что они обязательно тебе будут его подсовывать. Но могут, и очень много. Тебе решать, что с ним делать – пустить на удобрение сорняков в своем мозгу или вернуть обратно с пояснительной запиской.

Женщина общается со мной только тогда, когда ей от меня что-то нужно

Иллюстрируется это правило одной историей, которая произошла со мной некоторое время назад. Большой праздник, шумная и веселая компания, празднование, затянувшееся до очень поздней ночи. Похмельное утро 16 часов дня. Помятый народ сидит в комнате, возвращаясь в свою реальность. Одна девочка, один я. В разных углах комнаты. Девочка говорит мне «Фил, принеси мне с кухни чай». Или не чай, это уже совсем не важно. На что я поднимаю на нее глаза, пристально смотрю и говорю «Ты знаешь, дорогая... ЛЮМАЕТ».

Садиться на шею начинают с мелочей. Помни про это. Во все не обязательно выполнять по первому щелчку пальцев ее мелкие прихоти. И по второму тоже. Помни и всегда знай: Женщины глубоко эгоистичные существа. Зачем что-то делать самой, когда это могут сделать за тебя, и совершенно бесплатно, только потому, что природа наделила тебя парой сисек и влагилицем?

Еще немного наблюдений. Или даже обращусь к твоему опыту. Вспомни, когда тебе последний раз звонила по телефону женщина. И теперь внимательно подумай, что она хотела: секса, распечатать реферат, занять у тебя денег или что-то узнать? Просто так никто не звонит. За любым общением с тобой стоит прямая или косвенная выгода для нее. (Справедливости ради хочу сказать, что к мужчинам это правило тоже относится).

И только ты можешь решать, будешь ли ты что-то для нее делать. И что ты получишь взамен. Это абсолютно нормально, ты не обязан ничего для нее делать, если не подписан соответствующий документ, определяющий твои обязанности. Еще раз: только ты решаешь, что и как ты будешь для нее делать. Ты ей ничем не обязан. Даже если вы переспали, удовольствие вы получали вдвоем, а не только ты.

Женщинам нравится, когда им оказываются знаки внимания

Наверное, почти каждый мужчина в начале своей половой жизни думал приблизительно следующее «А что она подумает, когда я с ней буду знакомиться? Не посчитает ли она меня наглым приставалой и не даст ли мне по лицу?». О да. И чаще всего знакомство с женщиной останавливалось на этой

простой и очень вредной мысли. А теперь подумай:

Для кого женщина наносит макияж, подбирает шмотки, ходит во всякие фитнес – центры, использует тонны косметики, постоянно дает иметь свой хлеб с маслом визажистам, стилистам, парикмахерам, модельерам и прочим мужчинам неопределенной сексуальной ориентации? Для себя? Да ладно тебе. Для себя у нее есть мохеровый халат, бигуди и теплые домашние тапочки в виде собачек.

Всю это хрень женщина делает для того, чтобы на нее обращали внимания. Им нравится, когда на них смотрят мужики, раздевая в автобусах в своих мыслях. Им нравятся, когда про них думают очень пошлые, но очень мужские фразы. Им нравятся, когда им оказывают знаки внимания просто потому, что это им поднимает уверенность в себе.

Как я уже давно для себя уяснил – самый страшный кошмар женщины состоит в том, что она вдруг прекратит привлекать внимание мужчины, и мужчины перестанут обращаться на улице, глядя ей вслед. Ну зачем нам нужны женщины, мучающиеся кошмарами? Сделаем их жизнь приятнее. С помощью этого и следующего убеждения.

Любая женщина хочет секса

-Дорогой, давай займемся любовью!

-Опять эти бессмысленные телодвижения...

Английский юмор

В нашей культуре принято считать, что женщина – это безвольное существо, которое сексом занимается только по принуждению и во время выполнения супружеских обязанностей. Мужчина же охотник, кидающий палки направо и налево. И что самое страшное, есть люди, которые В ЭТОТ БРЕД ВЕРЯТ до сих пор. Стоит понять, что женщины и мужчины находятся по одну сторону баррикад, что инстинкт размножения есть как у одних, так и у других. Но это не значит, что женщина обязана спать с первым встречным, и это не значит, что мужчина будет спать с каждой толстушкой чисто из благотворительности.

Это значит, что женщина желает секса, каждая в своей степени и каждая, возможно, со своим мужчиной (женщиной, кошкой, фалловибратором, компьютером или стиральной машиной). Это глупо, воспринимать женщину только как фригидного потребителя прокладок и подгузников. Понимание этого механизма позволит тебе знать, что женщину можно возбудить и переспать с ней. Ровно тогда, когда ты

этого захочешь. Любую женщину.

Гибкость определяет успешность

Однажды у Эйнштейна (был такой башковитый мужик) спросили, чем его мышление, мышление гения, отличается от мышления обычного человека. Он ответил следующее:

-Обычный человек, если потеряет иголку в стоге сена, поищет ее некоторое время, найдет и успокоится. Я же продолжаю поиски до тех пор, пока не найду вторую иголку, третью, четвертую, и, если повезет, то даже пятую и шестую.

Наш мозг, наше мышление и поведение можно представить как черный ящик: дай на входе одно и то же, и на выходе будешь получать одно и то же. И если мы будем одинаково общаться с женщинами, то мы будем получать одинаковый результат. Ты уже взрослый человек, ты, скорее всего, понимаешь, с каким знаком для тебя будет этот результат.

Но если ты начинаешь экспериментировать, менять свое поведение, то на выходе этого ящика ты будешь получать совсем другие, новые результаты. И только тебе решать, что менять в своем поведении, что именно для тебя подходит больше всего: старые результаты, или новые. Что для тебя более эффективно, от какого варианта ты получаешь боль-

шее удовольствие.

И самый лучший вариант действия этого убеждения состоит в нахождении нового варианта поведения, который делает твои результаты еще лучше. После каждого общения с девушкой спрашивай себя «Что я могу в следующий раз сделать лучше?», применяй на практике новые идеи и развивай свою модель поведения. Особо замечательные идеи можешь подарить мне, я скажу «спасибо».

**Ты, и только ты, ответственен за
все, что происходит в твоей жизни**

А ты как думал? Во всем виноваты зеленые человечки с Сатурна и Жидо – масонский заговор Сионистов? Что, ты **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** в это веришь? Мои соболезнования твоему лечащему психотерапевту. А для всех остальных приведу разбор полетов.

Традиционный пример и вопрос: А если мне кирпич на голову упал, то в этом тоже я виноват? Отвечу: ДА. Ибо нефиг ходить по стройке. Тебя туда никто не звал. Можно еще долго говорить о дружественной вселенной и ожидаемых ресурсах, но про это в следующей части «Базовые предположения НЛП».

И в качестве следующего примера традиционный вопрос, который мне задавали настолько часто, что уже и не важно, кто. Вопрос следующий: «Как мне влюбить ее в себя?». Теперь найди здесь ответственность того, кто задает вопрос. Мне на ум приходит только фраза «Передача ответственности. 40 процентов выполнено». Ты пускаешь дело на самотек. Ты ждешь результатов. А бедная, несчастная, девушка даже и не подозревает такого банального факта, что она должна быть в тебя уже влюблена. Ну не приходит ей такая простая мысль в голову. А все почему? Да потому что ты ничего не сделал для того, чтобы она в тебя влюбилась. Вот она и не влюбляется.

И так же в других жизненных ситуациях. Задай себе вопрос: ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ, чтобы улучшить свою жизнь? Читаешь эту книгу? Молодец. У тебя есть шанс. Дочитать это предложение до конца, по крайней мере.

Во всех остальных случаях, прежде чем начать горько рыдать и бить себя по голове хоккейной клюшкой, трезво подумай: почему ты допускаешь, чтобы в твоей жизни происходила подобная ерунда? Почему ты позволяешь этой ерунде происходить? Что ты делаешь, чтобы эта ерунда стала хорошей штуковиной? Ничего? Ну, бей себя клюшкой, что тут поделаешь. Случай клинический, «доктор сказал в морг — значит, в морг».

Вызов доставляет удовольствие

Мальчики по вызову. Круглосуточно. Телефон «02»

Объявление

Да, именно так. Любое препятствие или преграду в своей жизни можно расценивать как разрушение мира. А можно расценивать, как повод научиться делать что-то другим образом, применить на практике новые знания, или отработать старые.

В нашей команде часто встречаются стихийные мозговые штурмы, когда мы все вместе коллективным разумом решаем поставленную задачу. Это помогает нам найти решение и использовать его в будущем, отработав и получив новые пункты бесценного опыта. И что с того что прямо сейчас одна девочка очень так весело обломала меня, любимого? Давайте обсудим стратегию дальнейших действий в подобных ситуациях и применим ее на практике.

Расценивай любой вызов как кайф, упражнение для мозга, повод учиться и задавать вопросы более опытным товарищам. Если товарищей рядом нет, есть форум проекта www.lover.ru. Еще раз повторю – переживание неудачи (или то, что ты расцениваешь как неудачу) никоим образом тебя

не развивает. Обучение в любых ситуациях развивает тебя как эффективного соблазнителя. Как говорил один очень хороший психотерапевт после выслушивания трехчасовых жалоб пациента: «А действительно серьезные проблемы у вас есть?».

Когда я получаю удовольствие от общения с женщиной, я все делаю правильно

Это правило помогает тебе проверять общий эмоциональный фон в общении с девушкой. Обычно, если тебе хорошо, то и ей хорошо (подробнее смотри понятие раппорта). В других случаях надо что-то менять, дабы сделать девочке приятно. То есть, если тебе хорошо – ты все делаешь правильно, верно и в нужном направлении. Ты общаешься и получаешь удовольствие, и именно так надо общаться с женщинами – только получая удовольствие.

Ну разумеется, можно иначе – грузить себя проблемами, грузить своими проблемами девочку, грузить вашими общими проблемами всех окружающих и даже повеситься в один день и на одной веревке. Только я задам тебе еще один вопрос: А оно тебе надо?

Я думаю, что нет. И пока ты идешь на пути развития своих навыков как соблазнителя, я дам тебе еще один совет.

Этот совет состоит в том, чтобы ты учился получать кайф от каждой минуты времени, которое ты проводишь с девочкой. Каждое твое действие, каждый поступок нужно делать себе в кайф, получая от этого процесса максимально возможное удовольствие.

Всегда будет второй шанс

Хорошо, мы подходим к концу этого длинного списка полезных правил. Это правило достаточно просто для понимания, и к этому правилу стоит подходить с некоторой осторожностью. Когда ты общаешься с девушкой, получаешь от общения удовольствие, знаешь, что ты ей симпатичен, и все идет как надо... то переходи к следующей части этой главы.

И в других случаях действует такое правило: если ты сделал что-то не так, то тебе дадут второй шанс. Не обязательно, что тебе его дадут разу, иногда для этого может потребоваться весьма длительное время. Иногда мы этот шанс просто не замечаем, но женщины всегда дают нам второй шанс, шанс показать себя лучше, чем мы били в прошлый раз, шанс показать, что мы мужчины, и знаем, что мы хотим.

Но для того, чтобы не пользоваться этим последним шансом, следует себя вести так, как будто это свидание, эта встреча – последняя в вашей жизни. Веди себя так, как ты

бы вел себя, если бы ты завтра уезжал в Гамбию на 25 лет ловить крокодилов на донку. Веди себя максимально напористо, максимально прямо веди ее в твою постель. Знай – этот вечер последний. Всегда и везде.

....и если что, тебе дадут второй шанс.

Никто никому ничего не должен

Эта фраза является одним из самых важных правил в эффективном соблазнении. И чтобы понять ее смысл, я расскажу старый анекдот.

Сидят как-то двое американцев, играют в покер. На столе максимальные ставки, решающая партия, на кон поставлено все, что этих людей есть. Первый открывает карты – флеш роял (самая козырная раскладка), второй говорит, что побьет его карты.

– Да, и что же побьет флеш роял?

– Две двойки... и кольт тридцать восьмого калибра.

Хотя, может быть это и не иллюстрация к этому правилу, а к правилу о гибкости. Но я же не должен приводить байки там, где тебе их будет удобнее читать, так? Ладно, шучу. Хотя, в каждой моей шутке есть именно та доля шутки, которая не есть истина. Так вот. Любое предложение, включающее в

себя «должен», ограничивает тебя самого, причем изнутри тебя же. Любая фраза, начинающаяся со слов «я должен...» ограничивает твоё развитие. С другой стороны, ты можешь делать только то, что ты хочешь делать. Попробуй сказать себе вместо «должен» – «хочу» и пойми разницу.

И ещё раз. Ты никому ничего не должен. Вообще. Ничего. Никому. Ты можешь сделать все, если ты этого захочешь. Только ты сам решаешь, что тебе делать. Все, что не запрещено нашими законами, разрешено. Ты НЕ должен платить за женщин. Ты НЕ должен кушать то, что тебе подсовывают на куске лопаты. Ты НЕ должен терпеть выходки тупых сучек. А если терпишь – то сам себе злобный антропоморфный дендромутант. Или стильный мазохист.

Это возможно

Я очень часто встречаю людей, которые говорят про мои семинары что-то следующее «Это невозможно. Это невозможно, потому что это не получается у меня». Вторую часть фразы они, может быть, вслух и не произносят, но смысл такой. Можно считать себя самым лучшим человеком на земле, который является экспертом и эталоном во всех мыслимых и немыслимых областях жизни.

А можно спокойно знать, что есть человек, который что-

то делает лучше, чем ты. И он делает что-то, что ты не делаешь. И как ты узнаешь, что это невозможно, пока сам не попробуешь это сделать? Невозможно соблазнить женщину без слов? Это возможно. Невозможно заниматься сексом с женщиной через 5 минут после того, как ты ее увидел впервые в жизни? Это возможно.

Может быть, тебе для этого потребуется развить некоторые навыки, описанные в этой книге описанными тут способами. Но ЭТО ВОЗМОЖНО.

Кстати, если тебе интересно, что будет, если ты в общении с девушками сделаешь что-то, что ты никогда не делал, то сделай это. И поделись с нами результатами.

И еще немного о последствиях

Прежде чем ты начнешь меняться в лучшую сторону, усвой для себя одну неприятную истину, закон нашего общества. Этот закон состоит в том, что люди НЕ любят перемен, и НЕ любят наблюдать за переменами в других людях. Народ в своей массе ленив, и поэтому твое окружение будет сопротивляться любому твоему развитию. Тебя могут называть эгоистом, хамом и мерзавцем, выдумать девяносто девять других слов для обозначения твоего развития. И все это только потому, что они уже определили для себя твои рамки,

рамки привычного, и любой твой выход за эти рамки будет вызывать естественное сопротивление. Поделаться с этим ничего нельзя. Можно только развиваться дальше. Еще дальше. В конце концов выйдя за рамки общества, и действуя так, как хочешь только ты.

Глава 3. Что есть НЛП?

-Что такое НЛП?

-Национальная лига педерастов.

Из переписки на форуме тренеров НЛП

В этой книге, как и во всей модели РМЭС активно используется инструментарий НЛП, или Нейро-Лингвистического Программирования. Почему НЛП? Потому что это самая сильная коммуникативная модель, которая существует на данный момент. Потому что НЛП предлагает действительно работающие инструменты, вместо многочасовых препираний внутреннего Родителя с внутренним Ребенком. Потому что НЛП предлагает модели, которые эффективнее остальных моделей в десятки раз. Потому что НЛП знаем все мы, в той или иной степени, и мы можем легко улучшать свои навыки. Потому что НЛП работает.

Немного истории

В междоветии двух рек,

Тимбра и Евфрата

Древнеримские рабы

Жили небогато

Какой-то тест из журнала «пионер», кажется

НЛП зародилось в США в самом начале семидесятих годов. И началось НЛП с одного вопроса: «есть много хороших психотерапевтов, которые работают совершенно разными методами, но у них получается проводить терапию с одинаковыми результатами. Почему так?». Действительно, Милтон Эриксон очень сильно отличается от Виржинии Сатир, и не только полом и возрастом. Она этих человека были гениальными психотерапевтами, и действовали очень непохоже, и в чем-то неуловимо похожим образом.

Таким образом, вместе собрались Ричард Бендлер, Джон Гриндер, Френк Пьюселик (у которого я имел честь обучаться лично), Лесли Камерон, Роберт Дилтс, Джудит Делозье и множество других талантливых людей. Эти люди скрупулезно анализировали действия терапевтов, и в конце концов выработали несколько базовых моделей НЛП, которые вошли в коммуникативную часть НЛП.

А после этого эти люди задались вопросом «Если один человек что-то умеет хорошо, может ли этому научиться другой человек? И как?». И была разработана идея моделирования, как инструмента НЛП. В результате мы имеем доступ к десяткам очень эффективным, красивым и работающим техникам, которые являются моделями других людей (Например, стратегия творчества Уолта Диснея как структура НЛП,

помогает нам воплощать мечты в реальность).

Лично я считаю, что НЛП представляет собой модель развития. А это очень важно в жизни – развиваться. С другой стороны, НЛП у каждого тренера свое. Нет канонов, есть преподавание навыков разными тренерами.

Цели НЛП

-Доктор, вы меня не проведете. Там черепахи до самого низа!

Классика НЛП.

НЛП учит многим вещам. Но три кита, на которых стоит НЛП, остаются незыблемыми. Эти киты – Результат, Сенсорная Чувствительность, Гибкость. НЛП развивает именно эти качества в первую очередь, с помощью многочисленных тренировок. И можно с уверенностью сказать, что НЛП-Перец лучше слышит, видит и чувствует, умеет добиваться поставленных целей, и у него развита гибкость в общении с людьми. Это база, на которую могут накладываться многие другие техники.

Например, моделирование других людей невозможно без постановки цели (что мы будем наблюдать), сенсорной чувствительности (как мы заметим те шаги, из которых состоит

этот навык), и гибкости (не получилось так, но что будет, если мы сделаем так?). В общем и целом, у НЛП можно найти одну общую цель – личностный рост тех людей, которые живут НЛП.

Мифы о (про) НЛП

*Когда мне говорят, что Филипп Богачев зомбирует своих учеников,
чтобы они посещали все его семинары, я смеюсь до слез.
Хотя мне хочется плакать.*

Шутка, авторство которой приписывают мне.

Само понятие Нейро-Лингвистическое Программирование рождает ассоциации с людьми, которые создают из невинных овечек бездумных зомби, заставляя их ходить на все свои семинары и приносить им последние деньги. Да, деньги с людей берутся. За обучение. Но не более того.

Теперь пришло время развеять мифы (барабанный бой, вой сирен, сигнал общей тревоги). Нлп занимается только одним. Изучает связи нашего мышления (нейро), с нашей речью (лингвистика) и исследует, что будет, если эти связи изменить (программирование). С одной стороны, это не точная наука с десятком лауреатов Нобелевской премии в стройных рядах основателей, но и не наука. НЛП – разновид-

ность психотерапии, НЛП из психотерапии родилось. Другое дело, что родилось настолько универсальное создание, что оно легко адаптируется в бизнесе, политике, рекламе и соблазнении женщин, что даже страшно становится.

В общем, я рекомендую тебе забыть все, что ты знал про НЛП до этого момента (ну, если у тебя есть полтора десятка мастерских сертификатов от многих уважаемых центров, можешь помнить). И начать просто изучать его так, как я предлагаю тебе сделать это. Не важно, на страницах ли книги это произойдет, или на часах семинара.

Шарлатаны

-Вы знаете, меня сегодня познакомили с НЛП

-И как?

-Ну х.м. Я узнал много нового. Например, что оно помогает управлять энергией Ци.

Из разговора двух мастеров НЛП

Как обычно, если человек что-то слышал, и хочет этому научиться, то его научат. Бесплатные деньги нужны всегда и всем, я прекрасно это понимаю. С другой стороны, в НЛП есть понятие «сертификационных курсов», то есть курсы, на которых проходит обучение согласно стандартам, предписанным для этого курса. Каждый тренер может что-

то добавлять или изменять в программе курса, но основные вещи остаются неизменными. Если вас интересует, то на www.rmes.ru приведены эти сертификационные стандарты мирового сообщества.

То есть, обучать и сертифицировать Практиков НЛП может только и исключительно Тренер НЛП с правом сертификации практиков. То же самое касается Мастеров НЛП – только Тренер НЛП может сертифицировать Мастера НЛП. Перевожу на русский язык: только человек с высшим педагогическим образованием может преподавать в школе, и только человек со званием «Доктор Наук» может преподавать в институте.

Но не все люди про это знают, и многие нечестные личности этим пользуются. То есть, не пройдя должного обучения, не получив должной практики. Эти люди фактически обучают тому, что сами толком не знают. О каких результатах тут может идти речь? Что вы хотите от «центра зеленой в крапинку магии», для которой НЛП является еще одним способом привлечь кошельки доверчивых домохозяек?

В общем, в России шарлатаны от НЛП есть. Это нормально. А есть тренера НЛП, у которых учиться можно на другом уровне. Это тоже нормально. Вам решать, что вы хотите – быть обманутым или быть обученным.

Экологичность

Клиника пластической хирургии ждет вас, уроды!

Объявление

Я помню, как давно-давно начал увлекаться магией, в смысле изучать. Молодость прошла, но один урок я запомнил на всю жизнь. Я помню, как мой друг на мой вопрос «А это черное или белое?» сказал мне следующее:

Вот представь – на земле лежит обычный меч. Самый простой кусок заточенной стали с простой рукояткой. Он лежит себе и лежит. Так вот – какого цвета меч – черный или белый?

Я что-то промямлил о целях использования. И оказался совершенно прав, ведь оружие не может быть какого-либо цвета, может иметь окраску только владелец. В НЛП такая же ситуация – это просто техника, как техника бокса, например. Как ее использовать – решать тебе и только тебе, ответственность за твои поступки ляжет только на тебя. Это и есть принцип экологичности – думай о том, как это скажется на твоём партнере, нужно ли твое вмешательство ему?

Нет ничего удивительного в том, что среди НЛПер-

цев встречаются люди, у которых понятие экологичности несколько отличается от того понятия, что в него вкладывают другие люди. Это их личное дело, но не надо на примере одного – двух – десяти человек делать скоропалительные выводы сразу про всех людей, которые используют НЛП. Может быть, вся мечта жизни этого человека заключалась в том, чтобы быть именно таким человеком, кто знает?

Просто пойми – может быть этому человеку не повезло, и ему попался отвратительный тренер (такие тоже есть). Может быть, этот человек просто урод по жизни. А может быть, этот человек просто не повзрослел. Пойми, что в среде НЛП-Перцев существует такое же количество самых разных людей, как и среди обычного народа. Кто-то тебе может не нравиться. Кто – то будет вызывать восторг и пiski радости при встрече. В любом случае, это люди, со своими особенностями.

Обучение

НЛП не является каким-то тайным знанием, и книги по НЛП в Москве доступны практически в каждом крупном книжном магазине. Правда, обычно в разделе психологии. Ты можешь свободно купить эти книги и попытаться изучить то, что в них написано. Я практически гарантирую тебе, что ты выучишь... слова, но не техники. Почему? Очень просто.

Обучение НЛП это не набор слов и умных словосочетаний, это опыт, опыт, которые есть. Более продвинутый НЛПерец обычно опытнее начинающего НЛПерца.

Да, книга – это классная штука. Даже та, которую ты сейчас читаешь. Но это не значит, что, купив книгу, ты покупаешь знания. Я категорически с этим не согласен. Я предпочитаю говорить, что книга указывает путь к развитию, а развиваешься ты сам. НЛП, как и любую комплексную модель, изучать полезно на семинарах в первую очередь, по видео в крайнем случае или по книгам, если больше ничего нет. Почему? Потому, что книга дает знания, а семинары дают опыт. А именно опыт нас развивает. Теория без практики мертвый труп.

Кроме того, чем хороши обучения в группе – так это тем, что всегда можно найти себе несколько десятков единомышленников и задать интересующий тебя вопрос тренеру. Так что, когда ты захочешь изучить НЛП вживую, жду тебя на своем семинаре «Практик НЛП». Гарантирую, что про НЛП ты узнаешь несколько больше, чем из всех своих книг по НЛП, вместе взятых.

Выводы

Обучение НЛП доступно абсолютно большинству людей,

и после сравнительно недолгой практики. НЛП лучше всего изучать в группах, а не по книжкам. При грамотном использовании НЛП полезно не только тебе, но и близким для тебя людям. С другой стороны, в этой книге есть не только НЛП, но НЛП есть достаточно, чтобы мы перешли к следующей главе.

Глава 4. Базовые предположения НЛП

Количество танков возьмем за “m”. Нет, “m” мало, возьмем “n”

Курс лекций на военной кафедре

НЛП, или Нейро – Лингвистическое Программирование представляет собой практическую модель, то есть модель, которая просто работает, и не особенно понятно, почему. Оставьте теоретические изыски высоколобым профессорам, которые в очередной раз развоят в пух и прах все, что попадает под определение НЛП.

Основная идея НЛП состоит в том в банальной вещи: Если один человек что-то умеет, то этому можно научить других людей. НЛП – это моделирование, моделирование успешных людей в своей области, и ничего больше. В рамках коммуникации, разумеется. В рамках метода – это хороший инструмент терапии, например.

В основу НЛП легли работы и исследования многих людей, начиная с античности до наших дней. И так получается, что коммуникативная модель НЛП – это **ОЧЕНЬ** универсальная модель, которой можно научить абсолютно лю-

бого человека. При условии, что он хочет учиться, разумеется. Если не хочет, ну и не надо.

В моей книге я даю некоторые техники и понятия НЛП, которые помогут тебе сделать свое общение с людьми гораздо более эффективной. Причем, для этого тебе потребуется не так уж и много времени, скорее мало, чем много. Но как и везде, твои результаты зависят только от тебя.

Ниже я расскажу о некоторых (не всех) предположениях НЛП. Ты можешь их принимать или не принимать, использовать их или просто жить с ними – это не важно. Важно то, что когда ты начинаешь жить с этими предположениями, твоя жизнь становится более комфортной, более позитивной.

Хотя, скажу честно – я все вру. Это работает только у меня, в моем собственном мире. Я тебя обманываю. ОБЯЗАТЕЛЬНО проверяй на своем опыте все, что я тут пишу. Я же законченный мерзавец, мне честно говоря все равно, как тебе будет жить без этих замечательных правил.

Твое восприятие мира не является миром

-Карта не территория!

-Да иди ты в жопу со своей картой!

Из дебатов НЛП – Практиков.

Все мы люди, все мы, простите, человеки. Все мы знаем, что есть некоторая звезда, которую мы называем Солнце, и на каком-то спутнике этой звезды живем мы. Хотя некоторые люди не знают даже такого. На этом более-менее объективная реальность заканчивается, и начинаются наши субъективные реальности. То есть, есть наш мир, а все остальное – наше восприятие мира.

Художник воспринимает мир как совокупность красок, музыкант – как совокупность звуков и мелодий, футбольный фанат – как турнирную таблицу отборочных матчей чемпионата мира, программист – как компиляторы и программы. Это не хорошо и не плохо, это значит, что у каждого из нас свой мир. И эти миры, эти собственные реальности, могут никак не пересекаться. В разных мирах разных людей существуют разные понятия, разные ценности, даже одно и то же событие может восприниматься совершенно разным способом.

Есть очень хорошая метафора, которая используется в НЛП для описания этого феномена: Карта не территория. Представь себе территорию России. На каждый клочок этой территории есть три десятка карт. Топографические, политические, природных ресурсов, карты разных масштабов. И

представь, что у тебя есть карта одной части страны, а у твоего собеседника – карта другой части страны. И ты ему говоришь «Был я тут на днях в Крыжополе, замечательных город». А твой собеседник смотрит в свою карту и не находит никакого Крыжополя. Там есть только Урюпинск, да и тот маленький. И тут такое начинается! «Да вот он, Крыжополь! – Нет никакого Крыжополя! – Есть только один Крыжополь, и Пупкерман мер его!».

Правда, смешно? Только за этим смехом стоит половина проблем нашего мира. Вы слышали когда-нибудь разговор программиста со слесарем-сантехником? Они ведь на одном языке говорят, на русском, и при этом людям абсолютно не о чем им говорить. Так, по работе встретились и разошлись. У этих людей настолько разные карты, что им и говорить не о чем – есть несколько общих понятий, и все.

Но когда человек встречается единомышленника, к тому же очень близкого по увлечениям – тут такой разговор начинается, хоть уши затыкай. Кроме связующих союзов – один жаргон.

И это не хорошо и не плохо, это наша жизнь. У всех людей существует свое восприятие мира. И к этому восприятию мира стоит относиться с уважением. По такой простой причине, что ваш мир тоже является только вашим личным

восприятием. И кто ты такой, чтобы точно знать, что надо другому человеку?

Отсюда следует несколько простых правил, которые помогут тебе сильно облегчить свою жизнь:

–Давай советы и высказывай мнение только тогда, когда тебя попросят.

–Для соблазнения женщины стоит оперировать ее системой ценностей. Оставь свои убеждения дома.

–Вы оба одинаково заблуждаетесь в обсуждаемой теме. Поэтому можно спокойно про это говорить.

–«на самом деле» ничего не существует. Есть только «по моему мнению».

Советую обратить особое внимание на последний пункт. Очень часто мне доводилось слышать следующий диалог: «На самом деле...», «Нет, погоди, НА САМОМ ДЕЛЕ...!» «НЕТ, НА САМОМ-САМОМ ДЕЛЕ....». вот бред да? На самом деле ничего не существует. Существуют твои галлюцинации, в которые ты искренне веришь. И существуют галлюцинации другого человека. И твоя задача, как коммуникатора, допустить, чтобы в твоём мире эти галлюцинации тоже могли существовать, пусть даже в заповеднике.

Как только ты расширишь свою карту до такого размера,

чтобы в нее попали большинство ценностей другого человека, у вас сразу появится множество тем для разговора и обмена информацией. Тебе не обязательно в это верить, тебе надо только допустить тот простой факт, что может существовать другое мнение. После этого расслабиться и получать удовольствие.

Если бы ты знал, как много проблем возникает при общении с людьми, когда ты начинаешь их учить, как жить. Они и сами тебя поучат. Твоя задача не показывать женщине дорогу к светлому будущему. Твоя задача состоит в том, чтобы допустить существование ее принципов и нагло воспользоваться собранной информацией. Все.

Любое поведение имеет позитивное намерение

Следствие, как обычно, проявляется в народной мудрости. Начиная с «После драки кулаками не машут», кончая «Задним умом все умны». Теперь можно расшифровать это мудрствование. Обратимся к тебе. Скажи, вот в своем обычном поведении ты хочешь делать поступки, от которых твое состояние ухудшается? Садомазохистов просим удалиться. Можно не ходить к гадалке, и сказать, что ты себя любишь. Нежно, страстно и пламенно. И это взаимно. Таким образом, твое поведение имеет по отношению к тебе позитивное намерение. То есть, ты желаешь себе только лучшего, ци-

ник, эгоист, нехороший человек. Давай перенесем взгляд на любого другого человека, например, М. Нет, М козел, давай возьмем Г. Подумай о его внутреннем мире. Подумай о мотивации его поступков... О том, что он для себя хочет, и что он хочет для других.

И на фоне этих раздумий появляется такая вот мысль: Любое поведение человека вызвано его желанием сделать лучше для себя или других. Кстати, часто соотношение «лучшего для себя» и «лучшего для других» называют эгоизмом. Давай подумаем о жизненном аспекте этого предположения и представим себе, как тебя отшила девка со словами в стиле «Отвали, козел». Чаше всего ответной реакцией будет обида или злость в той или иной степени. Давай взглянем на это с другой стороны – девка не пошла на контакт. Почему? Наиболее вероятный логический вывод приведет нас к тому, что она не хотела (мотать себе нервы, тратить свое время, изменять своему мужу или опаздывать на работу). И почему я должен обижаться на человека, который хотел сделать себе как лучше?

Человек делает лучшее, на что он способен в этой ситуации

– «Человек делает лучшее, на что способен в данной ситуации». Это довольно сложно выразить словами, но поста-

раться можно. Принятие этой идеи избавит тебя от постоянного терзания на тему «Как бы я классно мог склеить ту девушку, если бы сделал так...».

Если мы вспомним, что «любое поведение имеет позитивное намерение», то тут все становится ясно, как божий день. В этот момент времени, с этим опытом, я сделал лучшее, что мог. Через некоторое время я могу получить новый опыт, и в следующий раз сделать что-то еще лучше. Но на то момент жизни этот поступок был оптимальным.

Размышляя о том, что мы ошиблись, мы себя никак не развиваем. Мы застреваем мыслями в прошлом, вместо того, чтобы идти в будущее.

**Вселенная – дружественная среда.
На пути к твоей цели ты найдешь
все необходимые тебе ресурсы.**

В этом предположении скрыта одна интересная концепция. Наш мир будет таким, каким мы хотим его видеть. Вспомни про карту и территорию. (Более подробно про видение мира написано в разделе «Фильтры Восприятия»). И поэтому, если мы будем считать, что мир состоит из дерьма, наше бессознательное радостно даст нам множество подтверждений этого великолепного факта.

С другой стороны, если мы будем считать, что мир хорош и он самодостаточен – именно так и будет. И как только ты сформулируешь себе по Рамке Цели любую цель, ты получишь доступ ко всем необходимым ресурсам. Нужна красивая девушка? Да во вселенной их миллионы, ей не жалко. Точно так же ей не жалко самосвала навоза. Выбирай, что тебе больше нравится.

Результат нашего общения – обратная связь.

Представь себе простую и обычную ситуацию общения с другим человеком. Только вместо личного общения вы общаетесь по телефону, и у человека на другом конце провода сломался микрофон. Ты говоришь, потом твои слова замедляются, ты выдаешь еще пару фраз и выдыхаешься. И знаешь почему? Очень просто. Ты не знаешь, как на твои слова и действия реагирует другой человек.

Так же и в жизни. Мы общаемся с людьми, мы получаем от них обратную связь, которую мы видим или слышим. Изредка мы получаем директивную обратную связь в морду лица. И как эффективные коммуникаторы (надеюсь, ты хочешь стать действительно эффективен в своих коммуникациях) мы правильно реагируем на обратную связь. На основании обратной связи ты можешь менять свое поведение,

используя свою гибкость в поведении и мышлении. Ты можешь добиваться больших результатов, учитывая, как твои действия воспринимаются окружающими, меняя поведения в сторону обоюдного комфорта.

Типичный пример: Ты гладишь девочку рукой по спинке. Постепенно спускаясь по ее спине все ниже, к заветному заднему карману ее штанишек. И вдруг она дергается. Что такое? Что случилось? Похоже, ты слишком поторопился. Ты форсировал события. Хорошо, поднимемся на тот уровень, который был для нее комфортен, и задержимся там подольше. Спешить некуда. Вся ночь впереди.

Вот и все – типичное использование обратной связи. Использование состоит в том, что ты учишься последствия своих действий и меняешь свое поведение на лету, добиваясь той же цели, но другими путями.

И так везде. Получил обратную связь – продолжаем коммуникацию. Просто, эффективно.

Нет ошибок, есть обратная связь.

Продолжение и развитие предыдущей темы. Смысл очень простое – расценивай любое свое поведение и любую реакцию окружающих на твоё поведение как повод учиться че-

му-то новому, поводу научить себя вести в таких ситуациях иначе. Будешь вести себя иначе – будешь получать другие результаты.

Теперь представь себе обычного парня, который сделал что-то, что, по его мнению, является ужасной ошибкой. Это трагедия, сильные переживания, постоянный возврат к этой ситуации снова и снова, самоуничтожение, и вообще все плохо.

Теперь подумай – как такие действия развивают парня, делая его жизнь приятнее и лучше. Да никак, честно говоря. Он НЕ развивается, он НЕ улучшается, он остается таким же. И где гарантия того, что он не сделает такую же ерунду в следующий раз? Ведь сколько раз мы себе говорили в мыслях «я не буду, не буду, ну буду» а потом делали? Много раз.

Сознание и тело одна система

Самая простая в понимании идея, в основу которой положены работы почти столетней давности. Суть ее раскрывается в том, что СОЗНАНИЕ человека, то есть его мысли, проявляется в ПОВЕДЕНИИ. Верно и обратное – изменяя поведение, мы действуем на сознание. Таким образом, есть причинно-следственная и следственно-причинная связь. Над первой очень хорошо поработал А. Лоуэн, над

второй – Алан Пиз. Александр Лоуэн работал над связью между мыслительными процессами и движениями тела. И даже является одним из основателей телесно-ориентированной терапии. Алан Пиз написал «Язык жестов», в котором описал около сотни поз и попытался их растолковать. Книжки этих авторов настоятельно рекомендуются к прочтению. Только учти, что Лоуэн пишет очень академично, и через его работы приходится просто продираться месяцами.

И для жизни это предположение полезно тем, что помогает нам понимать процессы внутри человека. То есть если ему плохо – он выглядит так, хорошо – так. Невозможно держать все наше тело под контролем, уши текущего состояния видны всегда. И это тоже бывает очень полезно замечать.

Заключение

Предположения НЛП – тема достаточно длительных проверок и перепроверок для себя самого. С другой стороны, используя их в жизни, ты легко можешь повысить комфортность и результативность общения и получать больше удовольствия от жизни.

Глава 5: рамка цели

Ничто так не портит цель, как попадание.

Пословица артиллеристов.

В этой главе мы начнем изучать самый базовый, самый важный навык НЛП. Это навык достижения целей. Я смею предположить, что этот навык тебе будет полезен во всех аспектах твоей жизни, и не только в соблазнении женщин.

Эта техника представляет собой классическую структуру НЛП, то есть предполагает пошаговое выполнение действий для достижения желаемого результата. Как и любая техника НЛП, он работает, основываясь на базовых предположениях НЛП. И особенность этой техники состоит в том, что мы непосредственно даем указание нашему бессознательному, чего мы хотим. И наше бессознательное делает все, чтобы предоставить нам результат нашего желания. Как бы мистически это не звучало, но рамка цели делает достижение цели реальным. Эта техника, с которой я на своих семинарах начинаю обучение НЛП, РМЭС и многим другим интересным моделям. Именно поэтому это будет первым упражнением, которое будет опубликовано в этой книге, и отнюдь не последним. Так что, расслабься, возьми для себя часик времени, начали. Кстати, можно именно по рамке цели провести

свою цель относительно соблазнения женщин.

Ради примера возьмем цель «избавиться от моих страхов в общении с женщинами», которую будем нещадно менять, изменять и переписывать.

1. Условия хорошо сформулированного результата

РЕЗУЛЬТАТ

1. То, что получено в завершение деятельности, работы, итог.

Результаты исследования. Результаты конкурса.

Толковый словарь русского языка Ожегова.

Рамка цели начинается с того, что ты определяешь, что ты хочешь достичь. При этом, определяя по этой структуре свою цель, ты переводишь формулировку цели на язык бессознательного.

1а. Позитивная формулировка

Позитивная формулировка – это такая формулировка, в которой не используется отрицаний.

На семинарах по НЛП.

Мы очень часто ставим себе как цель желание избавиться от какого-либо процесса или действия. Это хорошее желание, правильное и верное. С другой стороны, наше бессознательное с отрицаниями не дружит. В смысле, пропускает мимо ушей. Поэтому естественное желание «я не хочу испытывать страх» будет воспринято бессознательным как «я хочу испытывать страх».

Еще раз про наше бессознательное. Наше бессознательное разумно, и делает все для того, чтобы нам было хорошо и удобно. Просто у него немного другой язык, немного иной способ общения. И одна особенность состоит в том, что любые отрицания их текста просто исчезают, и остаются совсем не те желания, что были в начале.

А отрицаний в нашем языке существует два вида: лингвистические и логические. Логические отрицания звучат обычно как слова «не», «ни», «никогда» и прочих похожих слов в разных вариантах. Например, я не хочу бояться (перевод на язык бессознательного – я хочу бояться). Лингвистические отрицания звучат как «избавиться», «уйти». Тут работают еще более тонкие вещи. Наше бессознательное считает себя, то есть тебя, единым целым и законченным организмом. Поэтому воспринимает желание «избавиться от страха» точно так же, как ты воспримешь просьбу отрезать

себе большой палец. Наше бессознательное разумно, повторю еще раз. Поэтому такие заявки просто не выполняются.

И что делать? Все просто. Как только ты написал цель и нашел в ней отрицания на этом шаге, то спроси себя «А что я хочу вместо этого?» или «этого не будет, а что будет?». То есть, что мы получаем как цель, а не как отрезание пальца. Теперь возьмем наш пример:

- Избавиться от моих страхов в общении с женщинами.
- Страхов не будет, а что будет?
- Уверенность в себе, легкость, раскованность.
- И что получится в итоге?
- Чувствовать в общении с женщинами уверенность в себе, легкость в теле, раскованность.

16. Собственная ответственность

Ну, если тебе все равно, куда попасть, то тебе все равно, в какую сторону идти.

Алиса в стране чудес

Основная идея в достижении цели – понять, твоя ли это цель. То есть, решить, что именно ты можешь сделать для достижения цели. Например, часто встречается такая цель «я хочу, чтобы Лена в меня влюбилась», хотя бедная Лена

про такую ответственную задачу не в курсе. И долго еще будет оставаться в блаженном неведении относительно своей благородной миссии. Ты в этот момент тоже ничего не делаешь. Вопрос: что произойдет? Ответ: ничего. Вообще. Ты удивлен? Я – нет.

Поэтому в рамку собственной ответственности обязательно внеси себя самого. То есть, добавь слово «Я» в начале цели. После этого проверь, зависит ли от тебя достижение цели. Если нет, то цель нужно изменить так, чтобы достижение цели зависело только от тебя, исключительно от тебя.

Если мы возьмем наш пример:

(было) Чувствовать в общении с женщинами уверенность в себе, легкость в теле, раскованность.

(станет) Я хочу чувствовать в общении с женщинами уверенность в себе, легкость в теле, раскованность.

1в. Настоящее время

-Что ты хочешь?

-Я хочу убить время.

-Время очень не любит, когда его убивают.

Алиса в стране чудес

Самый хитрый пункт в формулировке результата. Для начала, сообщу тебе, что у нашего бессознательного нет прошлого или будущего. Есть настоящее. Именно поэтому только сформулированная в настоящем времени цель получает для достижения доступ к множеству ресурсов, которые могут быть у бессознательного. А их может быть много. Для примера, возьмем обычную цель:

– я развиваю свои навыки.

С одной стороны, и позитивность, и настоящее время, и собственная ответственность в этой формулировке есть. С другой стороны, процесс развития навыков может идти вечно. Всегда. Люди могут развиваться всю жизнь, что некоторые из людей с успехом делают. С другой стороны, представь себя бессознательным (ничего сложного в этом нет). Тебя просят развиваться. Что ты делаешь в ответ? Я могу предположить, что говоришь про себя, бурча под нос «ну, круто, блин. А что развивать? Куда? Ладно, разовьем что-нибудь, так и быть». Поэтому не удивляйся, когда на такую просьбу ты развиваешь навык петь в душе дурным голосом.

Поэтому, стоит определиться, что ты хочешь – постоянно копить на машину или ездить на новой машине? Копить на машину можно вечно – постоянно выходят новые, крутые модели, и если ты накопил на гнилую копейку, то есть ше-

стерка. А когда накопишь денег на шестерку, можно копить на волгу. А когда накопишь на волгу, есть еще бугатти. Этот процесс может идти вечно. А достижение цели «я еду на машине ваз-xxxx бурмалинового цвета» имеет завершенность, и это самое главное.

Кроме того, формулирование задачи в реальном времени позволяет нам понять, насколько мы хотим достигать этой цели, насколько эта цель твоя. Может быть, это цель твоей подруги или матери? А ты сам хочешь ее достигнуть? Обычно, при произнесении сформулированного результата на этой стадии постановки цели рождает определенные ощущения в твоём теле. Просто пойми – это комфортные ощущения, это то состояние, которое ты хочешь иметь? Или достижение этого результата вызывает у тебя только отвращение? Во втором случае стоит переписать свою цель.

Если мы вернемся к нашему основному примеру:

(было) Я хочу чувствовать в общении с женщинами уверенность в себе, лёгкость в теле, раскованность.

(стало) Я чувствую себя в общении с женщинами уверенно, легко, раскованно.

2. Контекст достижения цели

Мы сами разберемся, где когда, и с кем будем чесаться.

Руководитель мелкой компании после сообщения о налоговой проверке.

Мы уже проделали с тобой отличную работу по достижению цели. Мы теперь уже очень много знаем о результате работы. Кроме этого, стоит задуматься над тем, **«где, когда и с кем»** будет достигнута твоя цель. Это и есть определение контекста достижения цели.

По своему опыту, я знаю, что если результат сформулирован качественно и верно, возникает желание достигать цели «везде всегда и всюду». Желание хорошее. Но, представь, что если бы мы с нашей целью «Я чувствую себя в общении с женщинами уверенно, легко, раскованно» делали это, например, при общении с тетеньками из ЖЭКа? Или шпаловкладчицами? Я думаю, что общение с женщинами, которых ты, например, хочешь соблазнить, слегка отличается от общения с женщинами, которые сидят у тебя на работе в бюстгалтерии. Оно тебе надо? Думаю, что нет.

Поэтому, определи для себя те контексты, в которых ты действительно хочешь достигнуть своей цели. Например, в

нашей «демонстрационной цели» это будет так:

(цель) Я чувствую себя в общении с женщинами уверенно, легко, раскованно.

(где) Я чувствую себя в общении с женщинами в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

(когда) Я чувствую себя в общении с женщинами в ночных клубах в декабре 2003 года уверенно, легко, раскованно.

(с кем) Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

Маленькая тонкость про время. Очень часто бывает, что мы желаем достигнуть цели прямо сейчас и сразу. С другой стороны, наше бессознательное к этому может быть не готово. Поэтому сделай «пристрелку» – скажи вслух про достижение цели прямо сейчас и сегодня. Прислушайся к своим ощущениям, и если они очень комфортны, то все ОК. С другой стороны, чаще всего будет возникать чувство неуверенности и недоверия. Таким образом, твое бессознательное дает тебе сигнал о том, что оно не готово к достижению цели так быстро. Дальнейший диалог с бессознательным может происходить приблизительно так:

-А как на счет года?

-Ты что, офонарел? Это долго.

- А полгода?
- Тоже долго.
- Так. А неделя?
- Мало.
- Две недели?
- ммм.. Хорошо, но маловато.
- Окей. Три недели?
- Точно! В самый раз!

И еще одна тонкость. Если ты хочешь достигать поставленной цели с той или иной степенью регулярности, то на этом шаге определи для себя, когда это произойдет в первый раз.

3. Репрезентация достижения цели

–И что ты чувствуешь, когда занимаешься сексом с этой девушкой?

–...

–Так, я понял, можешь не отвечать.

Из разговоров во время РМЭС.

За этими страшными словами стоит еще один простой тест. Как ты поймешь, что ты достиг цели, как твое бессознательное поймет, что уже вот оно, все? Как твое бессознательное поймет, что работа завершена и можно направить

ресурсы на достижение других целей?

Очень просто. Представь, как эксперт сравнивает отпечатки пальцев. Один отпечаток есть, второй надо найти в базе. Эксперт сравнивает множество картинок, пока, в один момент, он не говорит себе «Есть!» и не прекращает работу. Картинки совпали. Точно так же и с нашим разумом. Мы можем создать картинку достижения цели, и когда она совпадет с реальной, цель будет достигнута. Что от тебя требуется? Всего ничего. Три минуты времени.

Просто сядь удобнее, закрой глаза и представь, как если бы ты достиг цели. Что тогда ты будешь видеть? Что будешь слышать? Как ты будешь себя чувствовать?

Пример с нашей многострадальной целью:

(было) Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

(стало) Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно. Я вижу интерьер ночного клуба, вижу людей в нем, я вижу улыбку на лице девушки, с которой общаюсь, я вижу у нее заинтересованность во мне. Я слышу фоновую

музыку, смех девушки. Я чувствую уверенность в своем теле, в грудной клетке.

Маленькое добавление. Может быть, что во время репрезентации цели ты почувствуешь не совсем приятные эмоции. Это бывает, так случается. Просто прислушайся к своему телу, что оно хочет сказать тебе? И измени свою цель так, чтобы она была приятна для тебя.

4. Экология достижения цели

Чем хороша рамка цели, так это встроенной проверкой на экологию. Что это такое? Экология представляет собой оценку последствий своих действий для окружающих. И если что не так, цель, скорее всего, не будет достигнута. Вот так вот. Экологическая проверка происходит в несколько шагов, которые описаны ниже.

4а. Что хорошего есть в настоящем моменте?

Если вспомнить базовые предположения НЛП, то это четкая иллюстрация «любое поведение имеет позитивное намерение», или, говоря простым языком, если мы что-то делаем, то нам это надо. В случае с целями это могут быть абсолютно любые состояния, но которые нас удерживают в настоя-

щем моменте. Всем хорошо с супермоделями тусоваться, но, к примеру, на это нужно много времени. А его нет. Таким образом, свободное время – это то, что сейчас для меня хорошо. Кроме этого состояния, часто встречаются такие позитивные состояния, как лень, например.

В нашей цели: Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

Хорошее в настоящем моменте: у меня есть время общаться с друзьями. Я могу тратить свои деньги не на клубы, а на себя.

4б. Что из того, что есть, я могу взять с собой, а от чего могу отказаться?

На этом шаге мы производим перераспределение наших ресурсов. То есть, определяем, сколько свободного времени мы готовы потратить на личностный рост, и сколько оставим для общения с друзьями. Причем, перераспределение может быть любым, и иногда получается так, что мы отказываемся от достижения цели. Наше текущее состояние для нас важнее, чем все супермодели мира. Это не хорошо и не плохо, это нормально.

Пример с нашей целью: Хорошее в настоящем моменте: у меня есть время общаться с друзьями. Я могу тратить свои деньги не на клубы, а на себя.

Я готов тратить половину своих финансов на клубы, половину на себя. Я готов брать своих друзей вместе с собой в клубы.

Очень рекомендую в этом шаге вспоминать про собственную ответственность.

4с. Как достижение твоей цели воспримут окружающие?

Мы меняемся. Люди вокруг это заметят. Насколько наше изменение будет полезно для окружающих? Что скажут близкие мне люди, когда я изменяюсь, будет ли им приятно со мной общаться после моих изменений?

Простые вопросы. Сложные взаимоотношения. Очень прошу подойти к этому пункту экологической проверки со всей ответственностью. Если ты решишь, что «им будет хреново, и пофигу», то ты просто не достигнешь цели. Так что, тут снова наша многострадальная цель может быть переформулирована.

4д. Собственная ответственность.

И снова она. Ответственность за свои поступки. На этом этапе остается единственный вопрос:

– Готов ли я взять на себя ответственность за свои изменения? Готов ли я взять на себя ответственность за достижение цели?

5. Первый шаг

На этом этапе мы определяем, с чего начинается наше достижение цели. Как мы запускаем для выполнения нашу программу, что будет нашим первым действием? При этом, стоит помнить про условия хорошо сформулированного результата, и формулировать первый шаг по этим условиям.

Наш пример:

Я чувствую себя в общении с женщинами, которые мне нравятся и симпатичны, в ночных клубах уверенно, легко, раскованно.

Первый шаг: Я покупаю одежду для похода в клубы сего-

дня вечером.

Заключение

Наши цели – это наше все. Если мы будем уметь достигать любых целей, которые мы себе ставим, то я даже не могу представить, что будет происходить в жизни. С другой стороны, обычно мы учимся достигать цели достаточно долго. Так что делать с целью, когда мы прошли рамку цели? Ответ просто. Ровным счетом ничего. Делай то, что нужно для достижения цели. И я уверен, что ты сможешь это сделать, потому что после такой работы эта цели становится гораздо более желанной, чем до этого. Мало того, ты знаешь про цель гораздо больше, чем до этой техники и можешь оценить необходимость ее достижения. В любом случае, желаю тебе достигать своих целей в нужное время и нужном месте.

Часть 1.99 – Структура соблазнения

– И давно ты всем этим занимаешься?

- Чем «этим»?

- Ну, соблазнением девушек.

- А. Около шести лет.

- Сколько наших полегло...

Из разговора с девушкой у меня дома.

Есть некоторая последовательность действий, которую считают практически обязательной подавляющее большинство молодых мужчин. Не так важно, откуда она нам навязана и что стоит в итоге, важно, что она есть. Она такова:

1. Знакомство
2. Общение
3. Обмен контактами
4. Выгуливание
5. Взять за ручку
6. Поцеловать
7. Признаться в любви (выяснить отношения)
8. Секс.
9. Любовь до гроба и 9 детей по лавкам

Кстати, последовательность действий строжайшая. Не целуется – включается ручник и все. Начинаем штурмовать этот уровень, пока не пошлют нафиг. Если не будет «галочки», не будет секса. Окей. Кстати, основа любой эффективности гибкость. И именно поэтому я настаиваю, чтобы ты делал именно то, что захочешь. Если не целуется – займись петтингом. Не выгуливается – трахни ее. И вообще, забей на структуру, описанную в этом абзаце.

Открою вам страшную тайну, которую женщины прячут от нас всегда, на протяжении всей мужской истории. Тайна проста, как два пальца об асфальт, и эта тайна заключается в следующем. Соблазнить женщину очень легко, если отбросить лишнее. Под лишним подразумевается романтика, подарки, рестораны, признание в любви и свадьба.

Кроме этого, у соблазнения есть структура, как бы странно это не звучало. И эта структура невероятно похожа на структуру коммуникации, описанную в предыдущей части. Итак, структура соблазнения. Она проста.

- Найти
- Познакомиться
- Привлечь
- Сблизиться

- Секс

Как я люблю говорить своим ученикам – детали на усмотрение. Тебе стоит понять, что каждый этап имеет четкие границы, и если ты его выполнил, то надо немедленно переходить на следующий этап соблазнения. Иначе тебя запишут в разряд тормозов, или, что еще хуже, друзей. Теперь подробнее про разделение этапов.

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.