

РУКОВОДСТВО ПО ЛАЙФСТАЙЛУ

Когда ты решаешь стать успешным соблазнителем,

ты решаешь предпринять серьезные шаги в твоей жизни: стать смелее, позитивнее, в чем тверже, в чем-то мягче, проще. Это твое новое поведение.

“Женщины желают тех, кто управляет их состояниями”

Альфа играет состояниями. И не только своими. Он точно знает, что предлагает девушке нечто очень приятное.

В этой книге для вас самое важное, что составляет суть обольщений собой и обольщения себя женщинами - базовые принципы и представления, ценности и убеждения успешного мужчины...

Каждому покупателю этой книги один час индивидуального коучинга по обольщению!



ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА:

Альфа-стиль обольщения: формула настоящего мужчины

Антон Марюхненко и Максим Кузьменко

Формула Настоящего Мужчины:

Альфа-стиль обольщения

РУКОВОДСТВО
ПО ЛАЙФСТАЙЛУ

Формула Настоящего Мужчины:

Альфа-стиль обольщения

Руководство по лайфстайлу

2007г.

<http://livetrainings.org.ua>

Аннотация

Когда ты решаешь стать успешным соблазнителем – ты решаешь предпринять серьезные шаги в вашей жизни: стать смелее, позитивнее, в чем тверже, в чем-то мягче, проще. Это такое новое поведение.

Начать жить так, как ты хочешь.

Твой образ мышления играет первоочередную роль. То, какими категориями ты мыслишь, определяет то, каким ты будешь.

Когда девушки видят, что ты успешен и пользуешься успехом у противоположного пола, то ты сам становишься им интересен.

Если девушке придется бороться за тебя, то твоя ценность в её глазах будет очень велика, ведь ей пришлось потратить свой ресурс на завоевание твоего внимания.

Самое основное в обольщении – полюбить себя. Чем лучше у тебя будет получаться любить себя (а ведь будет?! – тем больше тебя будут хотеть барышни.

Кто-то считает, что любит себя, а такого результата не имеет? Недостаточно любишь.

Ты должен быть уверен на все сто, что лучше нет никого. И не должно возникать ни капли сомнения в том, что ты можешь всё.

СОДЕРЖАНИЕ

О книге и авторах	8
Благодарности	10
Как пользоваться книгой:	
учебно-идеологическое введение	11
1. Как работают наши сознание и подсознание	12
- Сознательное	12
- Бессознательное	15
2. Настройся на успех!	
Позитивное мышление и его роль	21
3. Эффективное целеполагание	26
- Принципы хорошо сформулированного результата	29
4. Be cool! Be Alpha!	
Внутреннее состояние	42
5. "Кто на свете всех милее?... (С)". Внешний вид	57
6. Страх. Мотивация альфа-самца	66
7. Как заинтересовать: основы успешных знакомств	75
8. Как заинтриговать: основы успешной коммуникации	84
9. Veni, vidi, vici! Получи желаемое в кратчайшие сроки	95
Послесловие	98
Список основных терминов	100

О КНИГЕ И АВТОРАХ

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, как должно быть. Успешный человек не может быть успешным только в бизнесе или только в соблазне (хотя в нем-то и состоит суть продаж), 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.

Антон

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 естественнее мне показался подход их конкурентов – Ortega Project во главе с Олегом Лукановым. Меня заинтересовала тема. Я стал представителем Ortega Project в городе Харьков. 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. Пошла череда тренингов. 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». Так родились мои тренинги и команда. Потом я встретил Макса, который поддержал меня в определенный момент. Развитие продолжается.

Макс

В 2003 году я участвовал в тренингах, ныне, увы, канувшей в лету киевской школы LoveMaking. С 2004 я совершил в обобщении что хотел и о чем читал только в любовных романах. Со временем приступил к освоению НЛП и смежных направлений практической психологии. Так началось колдовство.

Эту книгу я писал, потому что я за то, чтобы девушки были довольны парнями; за тех мужчин, которые оказываются настоящими волшебниками для прекрасных дам; и за слова, которые помогают людям закрывать

книги и открывать жизнь... Я благодарен Антону за возможности и реальности этого проекта.

Благодарности

Родителям за поддержку и понимание. Если бы не они, то нас бы тоже не было. Мудрецу Parabellum(y), без которого бы не случился наш проект. Сергею Ильину и Даше за дизайн обложки и верстку (а также за вдохновение и морально-этическую проработку одного из авторов). Ильенко Евгению и Безуглову Дмитрию за совместную работу над главой посвященной внешнему виду. Лексу за уничижительную, по форме, и созидательную, по содержанию, критику. А еще, за примеры©, использованные в книге. Олегу (megafast.ru) за материал для главы, посвященной получению желаемого в кратчайшие сроки. Вадиму Соколову, Светлане Пожаровой, Диме Слайдеру и Саше (4you4ever) за положительное влияние. Максиму Лыпко, Ирине и Борису Крыжановскому за обратную связь. Игнатенко Роману, Андрею Музыченко за поддержку и понимание. Большому мастеру Нику за идеологическую подготовку к миру переговоров. Олегу Луканову за супер стиль обобщения и за отличное сотрудничество в рамках Ortega Project в Харькове. Ну и, конечно, за очень-очень многое Филиппу Богачеву, по следам которого вольно или невольно приходится идти тем, кто интересуется соблазнением женщин в русско-язычном мире. Каждому участнику сообщества НЛП.

Как пользоваться книгой: учебно-идеологическое введение

Курс «life style»¹ (преподанный в данной книге) – это почти магия, потому что только магия могла усадить нас за компьютеры, дабы долгими часами ваять заклинания на бумаге, вместо того, чтобы быть там, куда вы хотите попасть...Мы постарались передать вам самое важное, что, на наш взгляд, составляет суть оболщений собой и оболщения себя женщинами – базовые принципы и представления, ценности и убеждения усп-ешного мужчины. Принимая их – вы открываете магию «life style» и для себя...

По ходу чтения вы заметите (и это будет хорошим знаком?, что книга напичкана полезными подсказками и недосказанностями. Упражнения и техники даются в достаточном для освоения объеме, в форме намеков, который, которые провоцирует свободу вашего восприятия и творчества исполнения. Ведь у каждого из нас свой путь к состоянию лайф стайла. Ваш путь обучения – лучший для вас!

Каждая глава начинается с маленькой вводной информации и короткого задания. Очень рекомендуем, прежде чем начать чтение основного текста – выполните его. Сначала собственный опыт делания чего-то, затем теория – это аксиома успешного обучения. Будете делать так – будет кайф. Гарантируем.

Станьте нашими соучастниками в оболщении.

КАК РАБОТАЮТ СОЗНАНИЕ И БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ

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 бессознательное. 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 бессознательное 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 бессознательным для размышления о том, какая нога – правая или левая – должна сделать первый шаг. Получив команду от сознания, бессознательное 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 бессознательное и как оно работает.

Бессознательное

Ваше бессознательное – 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 бессознательного – хранение и выдача информации. Оно постоянно проверяет, действуете ли вы в точном соответствии с тем, как запрограммированы.

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

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

У вашего бессознательного 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 бессознательное 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 бессознательном. 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 бессознательное 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 бессознательной деятельности

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

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

Ваше бессознательное 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 бессознательное 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 бессознательное работает таким образом, чтобы привлечь ваше внимание к нужным вещам для осуществления ваших желаний.

Размышления о новой цели воспринимаются вашим бессознательным 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.

О продвинутой технике по работе с бессознательным, вы узнаете на нашем сайте <http://www.livetrainings.org.ua>

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 получить 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.

Упражнение «Позитивное хотение»

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.

ЧТО СТОИТ ЗАПОМНИТЬ

- Каждый имеет в своем распоряжении сверхмощности собственного бессознательного. Поэтому важно научиться общению с ним.
- Сознательное внимание отвечает за постановку целей, а бессознательное за их достижение.
- Бессознательное мыслит образами чувственно осязаемых вещей⁴.
- Мы притягиваем к себе то, о чем думаем.

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 – одна из важнейших 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 петля. 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», 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 бессознательному 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 серьезно 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 определенным ситуациям. Согласны, 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 серьезно и близко к сердцу. Они живут, радуются, смеются... Они живут. Их жизнь полна эмоций и красок в отличии 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 петля, она работает во всём. Ведь позитив есть во всём. Я не знаю вещей в этой жизни, которые негативны. Если вы знаете, напишите нам: info@livetrainings.org.ua или antuan_mark@mail.ru мы обсудим это.

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

Давайте посмотрим, что ещё можно сделать. Вот например, 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 половину часа:-). 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.

ЧТО СТОИТ ЗАПОМНИТЬ

- 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

Из прошлых жизней и глав, вы, наверняка, поняли, какую огромную роль в жизни человека играет его бессознательное. И то, что умение с ним говорить на одном языке (внушать ему (т.е. себе) всякие приятные позитивные вещи) на порядок улучшает качество жизни. Искусство ставить цели в этом деле является одним из важнейших элементов.

Упражнение «Пробное целеполагание»

Не читая этой главы дальше, сделайте следующее:

1. В одном предложении опишите что вы хотите получить в результате проработки этой книги.
2. Затем расскажите, что из того, что хотите вы уже можете (у вас уже есть). Можно, в процентах.
3. Опишите, что вам препятствует в достижении этой цели.
4. Опишите, что вам нужно, чтобы преодолеть эти препятствия.
5. И, напоследок, расскажите, что хорошего для вас есть в том, что вы до сих пор не достигли заявленной вами цели?

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 желаемом, но сбывается нечто совершенно иное. Бессознательные желания – это то, чего мы хотим, только не догадываемся, что мы именно этого хотим.

Примером бессознательного желания 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 – достигается.

Поэтому:

Фактически, любая задача по исполнению желаний (или достижению личных целей, кому как больше нравится) 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, фэн-шуй и 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 сформулированного 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 её достоинство, кроме того, что она работает, состоит в её универсальности: она эффективна во всех сферах человеческой деятельности.

ХСР была создана следующим образом. Гриндер и Бендлер исследовали то, какими были (и 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 Alpha Male. Будь то отношения с девушками или карьера. Именно так мыслят люди, которые ставят и достигают свои цели.

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

Принципы хорошо сформулированного результата

1. Цель - это позитивно, конкретно (ощутимо) сформулированный результат. Цель следует формулировать в настоящем времени.

2. Реализуется та цель, в которой мы уверены и которую по-настоящему хотим.

3. Исполнение цели зависит от меня (то есть от тебя, я же не волшебник, я только учусь) и предполагает мою (то есть твою, опять таки) ответственность за нее.

4. Цель предполагает удовлетворение вторичных выгод и не имеет негативных последствий в будущем (это ещё называется экологичностью цели).

Что значит позитивность цели?

Если ты что-то хочешь получить, достичь, ты должен словами описать желаемый результат, без использования 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 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 формулировать цель в настоящем времени?

К примеру, если я хочу хорошего общения с девушкой, я формулирую цель следующим образом: я хочу достичь того состояния, когда “я иду городу X в X часов за руку с девушкой, целую ее в губы и она целует меня и на вопрос: «хочешь ли ты меня?» отвечает: «Хочу!»

Почему так? Потому что наше бессознательное все воспринимает в настоящем. Для того, чтобы ему были понятны наши желания их следует формулировать в настоящем времени, как будто то, что мы хотим, уже происходит здесь и сейчас.

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 фотомodelью вы бы наверняка согласились раз в день прохаживаться возле городских модельных агентств... Несмотря на собственное стеснение.

Ещё вы должны понимать, ВАША ли это цель. Зачастую нам навязывают цели. Примером может служить ВУЗ. Очень часто, такие вещи как выбор ВУЗа, так и его окончание – это цель наших родителей, а не наша. Хотя мы вроде бы тоже понимаем, что было бы неплохо получить образование.

Объединение первых двух принципов дает совершенно потрясающий эффект.

Упражнение «Здесь и сейчас»

1.Здесь и сейчас представь 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, представь, 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 минут подойдешь, к тому месту, где ты знаешь, что её можно встретить – мы позволим этой мечте сбыться»

3. Чтобы ты сделал?

Нам кажется, ты бы наверняка пошел и начал знакомиться. 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:

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

Запомните: хорошая цель хорошо мотивирует.

Кстати, если тебе понравилась идея знакомиться с классными девчонками прямо сейчас пиши на: antuan_mark@mail.ru, max.innerdesign@gmail.com Прямо сейчас. В нашем клубе множество ребят, которые,

работая в командах, учат друг друга знакомиться с барышнями. Хватает всем. Пиши.

Что значит, что исполняются те цели, которые зависят от меня? И что такое ответственность за результат?

Это значит, что исполняются только те желания (реализуются только те цели), для которых мы что-то делаем. Невозможно познакомиться с девушкой ничего не делая. Конечно, можно вдаваться в риторику, заявляя о том, что ничего не делание тоже представляет собой некоторое действие (подробнее читаем у Steve Pavlina), но факт остается фактом: в одиночку лежа в кровати и глядя в телевизор, гораздо вероятнее испортить зрение, чем укрепить собственную выносливость и здоровье, доставляя удовольствие прекрасной (и зачастую очень не слабой в «этом» деле) половине человечества. Поэтому хотеть, значит делать.

Делать не значит «париться». Знакомиться с девушками – легко. Альфа самцы, между прочим, часто знакомятся только ради того, чтобы еще раз ощутить адреналин нового знакомства.

Одна из базовых целей этой книги как раз состоит в том, чтобы вложить упомянутое убеждение в ваш бессознательный компьютер. Еще раз: «знакомиться легко!»

Цель всех упражнений и техник этой книги, да и вообще многих других практик – это разбудить, развить и укрепить в себе состояние (а оно точно(!) есть у каждого), когда девушки ну просто не могут вас не хотеть. Когда не хотеть – тяжело. Вот, когда вы говорите

себе: хочу быть таким, чтобы девчонки, которые мне нравятся, просто сходили с ума от влечения ко мне (внимание(!): дальше вы называете, признаки, по которым вы узнаете, что девчонки начали сходить с ума, заводиться и т. п. К примеру: Аня (Таня, Маня) часто поглядывает в мою сторону, поправляет волосы, несколько раз за час обращается ко мне краснея, когда я на нее смотрю (дальше могу продолжить, но лучше ты..., да? ?

А вот не знакомиться... Тут мы вам доказывать ничего не будем. Вспомните сами, сколько раз проходили вы мимо очень привлекательных девиц и молча отводили взгляд. Макс Леонидов поставил диагноз этому печальному состоянию словами своей песни: «Я оглянулся посмотреть не оглянулась ли она».

Еще одно, не менее важное, значение тезиса о личной ответственности за исполнения цели – указывает на то, что для достижения цели порой очень полезно разбивать ее на более мелкие составляющие. Разбить большие цели на некоторое количество более мелких, простых, проще достижимых. А затем прописать последовательность шагов достижения первой из них.

Можно (и вполне реально) со всей ответственностью говорить, что я хочу и соблазну такую-то барышню с обложки Vogue, живущую, где-то там во Флориде (или красотку из МИМО или КИМО), будучи при этом студентом третьего курса постсоветского вуза, если вы разбиваете эту цель на маленькие постепенно достижимые для вас под цели. Сначала пойду, поучусь. Затем одну, после этого другую. Начну вести передачу на ТВ... и вот тогда... ?

К примеру, один из авторов этой книги, для начала, решил развить в себе навык оболщения сверстниц из соседнего района. А через некоторое время, отметив, что наработанный навык хорошо работает (критерием было и количество и качество), приступил к следующей цели.

А второй начал работать на количество и получив много опыта, перешёл на качественный уровень.

Хотя, опять же, очень даже достойный вариант: сразу накачаться состоянием «альфа» и охмурить собой самую лучшую из всех. Тут уж все зависит от вас. Кому как удобнее.

Внимание! Сценарный подход к цели

Опыт подсказывает, что удобнее всего детально прописывать шаги по достижению именно первой из мини целей, прописывая (планируя, детализируя) последующие после осознания того, что изменилось после достижения первой под-цели. Суть в том, что мир может значительно измениться ко времени достижения первого этапа вашего грандиозного плана, и, поэтому, его шаги могут оказаться просто неактуальными.

То есть, (1) когда вы достигнете первую под-цель – заново определяете, что вы хотите на данный момент, что изменилось в вас, что появилось другого в мире (новые девушки, информация, желания?). (2) Исходя из полученной информации корректируете шаги по достижению следующей под-цели. И, порой бывает, изменяете даже саму основную цель. К примеру, неожиданно влюбившись еще на этапе под-цели, я могу полностью изменить свою, оставшуюся таким образом

уже в прошлом, прежнюю цель по соблазнению модели какого-то там журнала, изменив цель на еще более доскональное изучение «Камасутры» для получения большего удовольствия от любовных утех.

Если подытожить все, что мы узнали о личной ответственности, получится вот, что:

Цели следует формулировать в формате: Я делаю то-то и то-то, испытываю то-то... и действуя, получаю вот то-то.

С обязательным акцентом на личной активности. К примеру, по пятницам, вечером с X до X, я хожу в Клуб А, и чувствую такой внутренний драйв (тут опишите ваши характерные ощущения драйва), что каждые 15 минут завожу знакомства с понравившимися мне девушками).

Поймите, бессознательное исполнит те ваши желания, которые имеют отношения именно к вашей личной активности и описаны понятным для бессознательного языком. Хорошая цель для подсознания предполагает указание на вашу активность и на результаты, которые можно увидеть, услышать, ощутить...

Что значит: цель должна удовлетворять вторичные выгоды и не иметь негативных последствий в будущем?

Вспоминаем начало данной главы о том, что бессознательное зачастую хочет того, что мы даже не знаем, что мы хотим, хотя все-таки по-настоящему хотим (написал и ушел в транс, а вы?).

Антон (щёлкая пальцами): Эй, Макс, ты ещё с нами?

Макс: Кто здесь? Ой... Ах да...

Антон: Ты помнишь свою последнюю фразу?

Макс: Какую?

Антон: Бессознательное зачастую хочет того, что мы даже не знаем, что мы хотим, хотя все-таки по-настоящему хотим.

Макс: А, эту. Ну да. А что?

Антон: Давай упражнение про транс!

Неожиданное упражнение из следующих глав

Кстати, очень было бы здорово поменять в этой фразе слова на, примерно, такие: (неспешно, голос из солнечного сплетения) «Когда ты говоришь, или она говорит, что хочешь, то... меня, охватывает невероятное желание, понять, как ты так сильно хочешь того, что так тебя (и меня) сильно увлекает? Думаю, ты уже хочешь узнать как я узнал это о тебе? Так вот...

Ничего себе! Теперь вы точно хотите узнать, кто вас после этого будет хотеть и о чем вообще... речь?. Теперь ваша очередь соорудить собственный вариант фразы, где вы часто и как-будто логично используете слово, указывающее на нужное вам состояние (тепло, хорошо, когда так хочется, что... представили, да?). Выдав такую глубокомысленную абракадабру, вы спокойно продолжаете говорить другие более понятные слова... о

звездах... и радуетесь за собственные успехи в наведении транса... и снова за свое.

И, вообще, (сейчас будет очень важная мысль) привыкайте использовать в разговоре только те слова, которые описывают (а значит, вызывают!!!) нужные вам в девушке состояния. Описывайте все, что видите, слышите, чувствуете, так, чтобы в этом содержался намек на нечто приятное...

Лучше сказать о спальне, «теплая и уютная местечко, где можно хорошо подвигаться ?)», чем просто «у меня красивая комната и много хороших фильмов», разбросанных на теплой и уютной кровати, где можно хорошо подвигаться... (в этом примере я сам себя постарался исправить). Дерзайте.

Вернёмся, однако, к теме вторичных выгод. Начнем с простой мысли: у каждого желательного (или не желательного) человеческого поведения всегда есть некоторая положительная цель (иначе бы мы так бы себя не вели). Объясним эту мысль с помощью нескольких вопросов к вам:

Бывали ли у вас в жизни моменты, когда вы решали начать делать что-то новое, например, заняться по вечерам спортом? А потом понимали, что это может помешать вашим вечерним пивным посиделкам?

Бывало ли, при этом так, что вы оказывались перед выбором: сила воли и спорт, или пиво и компания?

Чувствовали ли вы себя не лучшим образом из-за одновременного желания вести себя и по-новому, и по старому (и пива выпить, и спортом заняться)?

Похожие ситуации, наверное, случались в жизни каждого из нас: когда новое желаемое для нас поведение (в примере это занятия спортом) вступало в противоречие со скрытой выгодой прежнего поведения (по вечерам пить пиво). Скрытая выгода ежедневного пиво-пития, в этом примере, заключается в том, что во время пивных посиделок у нашего воображаемого персонажа удовлетворялась потребность в расслаблении, получении внимания со стороны друзей за хороший юмор... А когда на место пива пришли тренировки – времени для отдыха, тусилова-бузилова почти не осталось. Друзья далеко, остались тренировки, после которых и сил говорить не остается.

Противоречие возникает за счет того, что выполнение одного поведения делает невозможным получения полного удовлетворение вторичной выгоды другого: спорт не обеспечивает того удовлетворение, которые мы получаем от встреч с друзьями за пивом (ведь занятия только начались и до результатов еще пахать и пахать), а посиделки – блокируют занятия спортом (ведь именно по-вечерам самое привычное время их проведения). И в том и в другом поведении есть положительные моменты (часто скрытые). И удовлетворение каждого из них мешает удовлетворению другого.

О таких скрытых (вторичных) выгодах мы и наш герой обычно не догадываемся. Ну откуда обычному человеку знать, что даже в самом, на первый взгляд негативном поведении, всегда есть что-то (скрытое) положительное. Поэтому мы и удивляемся, когда, решив вдруг резко что-то изменить в жизни, со временем

осознаем, что нас затягивает трясина наших привычек. А все потому, что если наша новая цель, новая форма поведения не обеспечит удовлетворение вторичных выгод прежнего поведения, территорию которого она займет, то может начаться конфликт... На хрен спорт – иду к друзьям....

Выход один – сделать так, чтобы новые цели, наше новое поведение предусматривало удовлетворение вторичных выгод нашего прежнего поведения. Вторичные выгоды – надо удовлетворять.

При чем здесь альфа-соблазнение?

Когда вы решаете стать успешным соблазнителем – вы решаете предпринять серьезные шаги в вашей жизни: стать смелее, позитивнее, в чем тверже, в чем-то мягче, проще. Это ваше новое поведение.

НО, в том, как вы жили прежде до того, наверняка, есть много полезного (вторичная выгода). И...

Для того, чтобы вы быстро и комфортно без косяков превратились в альфу, вам необходимо сделать так, чтобы ваше новое поведение удовлетворяло вторичные выгоды старого поведения.

Ведь, не удовлетворив вторичные выгоды – мы обрекаем себя на возврат к прошлому...

Вот именно, поэтому, заботясь о ваших комфортных трансформациях, ваши собраты, просветленные альфы:-) сделали следующие открытия:

1. Формулируя цель (чего я хочу, каким я хочу быть), следует отвечать на такие вопросы:

- Какое мое поведение мне придется изменить для достижения моей цели? (к примеру, по вечерам не телевизор до 12 смотреть, а в клубах с девушками танцевать)

- Какое у меня появится новое (другое) поведение.... вместо прежнего поведения...?

- Что хорошего есть в том поведении, которое я хочу изменить? (к примеру, что для меня хорошего в том, что я до 12 гляжу показы мод, вместо того, чтобы прелюбодействовать во благо себе и подруге/подругам/вторичная выгода: в это время я обычно поглощаю третий ужин (люблю по вечерам кушать)) Прописать по пунктам.

- Что мне добавить к моему новому поведению, чтобы оно удовлетворяло вторичные выгоды, которые я узнал на предыдущем шаге (к примеру, заходить в ночные рестораны или кафе после тусовки)

2. Всегда учитывайте, к каким последствиям, может изменить то или иное изменение в вашем поведении и корректируйте его заранее.

- К каким положительным последствиям приведет мое новое поведение?

- От чего я откажусь в связи с моим новым поведением?

- Задайте первый и второй вопрос трем своим

друзьям.

- Как мне скорректировать (что добавить) свое новое поведение с тем, чтобы оно сохранило прежние положительные стороны моей жизни?

ЧТО СТОИТ ЗАПОМНИТЬ

- Цель – это позитивно сформулированный результат
- Если ты хочешь цель по-настоящему – то это твоя цель
- У тебя есть все ресурсы для достижения цели сейчас
- Хорошая цель хорошо мотивирует
- Хотеть, значит делать
- Знакомиться с девушками легко
- Действуй! (для начала еще раз, выполнив упражнение в начале этой главы)

BE COOL! BE ALPHA! 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.

Ставь цели и иди к ним. Иди постепенно, но уверенно, вдыхая вкус жизни полной грудью. 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.

Упражнение «Взгляд со стороны»

Собери, минимум, одного друга и двух подруг (можно больше) и пригласи в приятное тебе место. Попроси их, чтобы они понаблюдали за тем, как ты себя ведешь при знакомстве с девушками. Как двигаешься (осанка, какие части тела зажаты или неподвижны, а какие ходят во все стороны), как говоришь. Спроси у них, кого я напоминаю, на кого похож?

А затем спроси: «как мне двигаться, говорить, чтобы

быть похожим на...? (тут имя, к примеру, Пирса Броснана или какого-то другого бабника из Голливуда или соседнего района). Хорошо бы напомнить экспертам, чтобы они выбрали образ ловеласа твоей комплекции ?

Затем, ты пробуешь вести себя именно так, как они сказали. Если эффективность общения возросла – ну что ж – ты молодец. Всем спасибо. Наоборот – находишь экспертов получше.

Подробнее об этой технике на сайте www.livetrainings.org.ua

ВАЖНО! Запомни образ героя, на которого ты хочешь быть похожим и в момент общения, представив его — действуй именно так, как действовал бы он.

Кстати, данное упражнение — отличный предлог для знакомства с девушкой. Подходишь к самой привлекательной и стильной девчонке: «Привет, на 100% уверен, что ты отлично разбираешься в мужчинах. В таком случае тебе, наверняка, будет интересно...» (далее ваша партия о том, каким экспертом она будет).

В варианте с одеждой: «Привет, я вижу у тебя отличный вкус. Поскольку ты такая классная «стилистка» — приглашаю тебя, как эксперта, в лучшие магазины города. Займемся мужской модой» (или чем-то наподобие того... — продолжай ?).

Улыбайся при разговоре с людьми, особенно когда здороваешься. Да и по улице ходи радостно. Ты идёшь – это же классно, 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 своих проблемах и им сложно понять, что всё классно. 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».

Очень важны убеждения

Твой образ мышления играет первоочередную роль. То, какими категориями ты мыслишь, определяет то, каким ты будешь. Происходит проецирование мыслей в жизнь. Если ты будешь думать, что все девушки хотят только денег, то поверь, именно такие тебе и будут попадаться. Если будешь думать, что они все замечательные, нежные, ласковые и души в тебе не чают – то так и будет!

Не задумывались ли вы, почему одни и те же девушки в разных ситуациях, с разными людьми бывают настолько разными? С одними они ведут себя как стервы, заставляя парней бегать за ними с цветами и подарками, а с другими они податливы и послушны и сами бегают за ними. У каких больше шансов думаю и так понятно. А раз понятно, значит пришло тебе время узнать убеждения, которые делают Альфа самцов успешными обольстителями.

Убеждения Альфа Обольстителей

Просто хорошенько запомни следующие убеждения

1. Если девушка, говорит тебе «НЕТ», это значит, что она хочет общаться лучше. А не то, что она хочет прекратить общение. Поэтому предложи ей, что-то лучше. Определи, что будет в твоём предложении приятного для нее, и расскажи или сделай это.

2. Обольщение это игра. А если это игра, значит можно рисковать, менять роли, быть разным и не особо париться на результат. Просто получать удовольствие от процесса. Того, кто не парится на результат, невозможно обломать.

3. Общаемся, чтобы получить удовольствие. Общение = удовольствие.

4. Находит тот, кто ищет. Получает тот, кто действует. Активность прежде всего.

5. Твое внутреннее состояние зависит только от тебя.

6. Уверенность в себе - прежде всего. Можно делать что угодно, но если это делается уверенно, это

завораживает. «Мужчина должен быть не красивым, а уверенным». Красота, конечно, помогает делу, но не является определяющим фактором.

7. Оригинальность. Делай одни и те же вещи но по-другому, в другой последовательности.

8. Основной рычаг на людей – самолюбие, основное средство – боль от лишения удовольствия, основной инструмент – контраст в общении.

9. Вежливость и пунктуальность. Тут все понятно.

Все мы живём в социуме и руководствуемся если не одними и теми же правилами, то по крайней мере очень похожими. Так всё же, почему девушки так по-разному себя ведут. Всё очень просто. Они ведут себя так, как мы позволяем им себя вести. При чём, если мы ни с того ни с сего решим быть немного строже к девушке, то она начнёт обижаться. А если бы такое, более строгое, поведение было изначально, то это бы воспринималось абсолютно нормально. Более того, даже положительно, потому что девушки в большинстве своём любят сильных мужчин, которые принимают решения. В этом случае небольшая смена поведения в сторону лояльности будет воспринята очень положительно, и вы без последующих обид сможете снова вернуться в более строгую модель.

Вот типичный пример: я не раз обращал внимание на то, что девушки порой обижаются на своих парней из за каких-то пустяков. При чём, те же поступки в отношении девушки, но совершённые не её парнем, а просто знакомым воспринимаются абсолютно нормально, без обид. И причина тут вовсе не в том, что это её парень, а то какой-то знакомый, мнение которого для неё менее

весомое. Это объяснение можно услышать от девушки. Отчасти может это и так. Но всё же решающим фактором является то, что мы позволяем. Альфа самец не будет бегать за самкой, более того, пока он не решит, что готов строить с ней более менее серьёзные отношения, он вряд ли станет заваливать подарками и надеяться на расположение девушки. Он знает, что пользуется популярностью у девушек и заставит девушку доказывать то, что она лучше остальных её соперниц. Возможно у кого то возникнет вопрос: как? Да очень просто.

Девушка, привыкшая к вниманию, получая очередную порцию этого внимания успокаивается и по сути теряет интерес.

Она выиграла. Она очаровала, обратила на себя внимание, заставила хотеть её. Альфа самец не морочиться на девушек. Он не оглядывается на девушек в коротких юбках, проходящих мимо и не сигналиит им, если он на машине, он не пялится на пышную грудь, истекая слюнками и думая, что для того, чтобы получить такую девушку нужно обладать какими то сверх возможностями. Оставим такое поведение неудачникам. У альфа самца есть сверх возможности, и он это чётко знает. Более того, у него есть более важные дела, чем выйти в «поле» с целью познакомиться с девушками. Пойти в бар с друзьями намного важнее.

Когда девушки видят, что ты успешен и пользуешься успехом у противоположного пола, то Ты сам становишься им интересен. Только ни в коем случае не беги к ней, как только она поманит пальчиком. Тогда она поймёт, что ты не такой, как все. Пусть поборется за тебя.

Если девушке придётся бороться за тебя, то твоя ценность в её глазах будет очень велика, ведь ей пришлось потратить свой ресурс на завоевание твоего внимания.

Ты должен получить от девушки минимум три признака заинтересованности, прежде чем дать ей своё внимание.

При чём, если она его не оправдает, забирай снова. Пусть снова завоёвывает. Может возникнуть вопрос, зачем она будет это делать? Да потому что ты не шаблонный. Твоя модель поведения отличается от остальных. Она привыкла, что парни ведутся на неё и играют по её правилам. Только не ты. Она не знает, чего от тебя можно ожидать дальше. И это её цепляет. Думаю, сейчас ты уже сможешь ответить на вопрос: почему девочки так ведутся на плохих мальчиков.

Если интересно сверить свои варианты с нашими, присылай свой ответ на info@livetrainings.org.ua, max.innerdesign@gmail.com

Итак, важно осознать, что ты действительно классный. Это достигается путём проработки своего внутреннего состояния в соответствии с приведенными убеждениями. Каждый человек стоит ровно столько, восколько он сам себя оценивает.

Специально для этого мы подготовили технику обретения Альфа состояний.

Техника «Превращение в Альфа»

1. Найди свободное помещение или пространство (к

примеру собственную комнату или место в городе), где можешь делать то, что хочешь.

2. Осознай, в каком ты сейчас состоянии. Назови его как-нибудь. К примеру: на 60% спокоен, на 25 волнуешь, 15 напряжен.

3. Определи (составное) состояние, в котором бы ты хотел быть (к примеру, 35% активности, 25% радости, 40% спокойствия).

4. Определи в пространстве место, в которое бы ты поместил собственные неприятные состояния, которые тебе сейчас не нужны (упомянутое волнение, напряжение). Стань туда и просто стряхни их с себя. Короче, придумай собственный вариант очищения. Когда все стряхнешь – переходи к следующему шагу.

5. Найди место, где бы могли быть (жить) герои, которые полностью состоят из тех чувств, ощущений, которые тебе нужны. В одном месте – герой радости. В другом – активности и спокойствия (их вполне могут выражать знакомые тебе люди или актеры).

6. Положи на это место какой-нибудь символ этого героя (хоть лист бумаги с его именем).

7. Стань возле каждого из этих мест и максимально полно представь себе образ живущего там героя (а еще, услышь и почувствуй). Когда он станет максимально живым и привлекательным, сам стань на это место и впитай в себя его качество. Делай те движений, которые делает герой, издавай его звуки, испытывай его ощущения. Впитав, возьми символ героя и переходи к следующему месту силы.

8. Там произведи ту же процедуру.

9. После прохождения всех мест силы – положи собранные артефакты в одно место и представить, что на этом месте идет фильм, спектакль о герое который воплощает в себе все эти качества (а ты всемогущий режиссер этого действия). Полюбуйся этим фильмом (спектаклем), добавляя в него любые детали, которые делают героя еще лучше.

10. Затем, в фильме (спектакле) превращаешь героя в себя, иходишь в игровое пространство. Делает там, то, что делал герой, которым ты теперь стал.

11. Побыв там некоторое время, выходишь, стряхиваешь состояние. Осознаешь, что в фильме нужно добавить и становишься режиссером, чтобы произвести нужные изменения.

12. Повторяешь шаг 10.

13. Когда состояние будет полностью тебя устраивать, придумай какойнибудь собственный непривычный, необычный жест, движение, который будет знаком, ключом твоего вхождения в это состояния, и другое движение, которое будет знаком выхода из него. Это может любой жест, движение (зажать большой палец правой руки в кулаке – вход; зажать палец левой руки в кулаке – выход).

14. Теперь войди в созданный тобой игровой мир, и полностью почувствовав себя героем (делая то, что делает «он-ты») воспроизведи знак жест, движение входа в состояние. Теперь выйди, встряхнись и воспроизведи жест выхода из состояния.

15. Повтори шаг 14, не менее 4 раз.

16. Теперь ты сможешь, вспомнив его, получить доступ к тому состоянию, которое ты хочешь иметь. К примеру, при знакомстве с девушкой.

17. Если что-то не устраивает – повтори технику сначала.

18. В конце упражнения обязательно скажи себе спасибо.

Ты можешь создать для себя несколько Альфа состояний для разных случаев жизни.

Очень сложно работать над внутренним состоянием, когда тебе что-то не нравится в себе. Это может быть что угодно: причёска, старая обувь, короткие или наоборот подвёрнутые джинсы и так далее. Первое время для того, чтобы проработать внутреннее состояние вам нужно будет потратиться. Вы не обращали внимания, как вы себя чувствуете, когда одеваете классные, новые вещи и выходите на улицу? Вы чувствуете себя лучшим, и люди на вас обращают внимание. Это происходит вовсе не потому, что на все новые вещи, какие броские они бы не были. Это происходит потому, что в эти моменты ваше внутреннее состояние на подъёме и от вас исходит мощный поток энергии. Для того, чтобы поднимать этот ресурс, я бы советовал обратить внимание на различные аксессуары: часы, браслеты, очки, кошельки, серьги (для тех кто носит) и так далее. Если на вас часы именитого швейцарского брэнда с камешками от Swarovski, или дорогие имиджевые очки – вы будете себя чувствовать намного выше серой толпы. Даже если, если это и скрыто от взгляда окружающих.

Нужно почувствовать своё превосходство.

Если бы вы попали в ситуацию, когда вокруг одни нищие и бомжи, а вы одеты с иголочки и увидели красивую девушку, то я уверен вы бы с ней легко и уверенно познакомились. Потому что вы лучше всех остальных, и вы это чувствуете. Станьте лучше серой толпы, а главное почувствуйте это превосходство. Для этого важно также совершенствоваться, например, поработать научиться играть на гитаре, выучиться верховой езде, стрельбе, танцам, боевым искусствам и так далее. Ещё бы я советовал записаться в фитнес-центр и поработать над телом. Тело и дух должны находиться в гармонии. Работая над телом мы укрепляем дух. Тогда вы ещё более явно будете ощущать превосходство, ведь не так много людей, которые так всесторонне развиты.

Будьте расслабленными. Помните заповедь – «возлюби ближнего своего»? Это яркий пример того, что нужно жить раскованно и максимально расслабленно. Не таить зла ни на кого, просто расслабиться и жить. В библии говорится, что о завтрашнем дне позаботиться Бог. Так что расслабьтесь и... живите. Даже если вы не религиозны. Ведь религия это инструмент, который позволяет нам объяснить многие вещи, чтобы достичь просветления. Если бы не было объяснений, мозг бы мог не выдержать, и мы бы сошли с ума. Представьте, если бы я вам сказал, что дом горит. Вы бы выбежали на улицу, а там прекрасный сад, прекрасная природа от которой невозможно отвести взгляд, чистый воздух, кристально чистые родники и большие красные яблоки. Вы бы увидели, что я вас обманул, что дом не горит, но вы бы были благодарны мне за то, что я это сделал. Ведь иначе

вы могли бы не выйти на улицу и не увидеть этого всего.

Что такое Bitch Shield

Существует мнение, что у некоторых девушек есть такая вещь, как Bitch Shield (щит суки). Это некая преграда для мужчин. Это ситуация, когда девушка явно и грубо отшивает мужчину. Должен сказать, что мне не приходилось с этим сталкиваться. Мне попадались, конечно, девушки, которые действительно сильно спешили, либо у них было плохое настроение (которое я потом успешно поднимал) и так далее, но они реагировали адекватно. Были неадекватные барышни, но это сложно назвать щитом суки, это скорее была закомплексованность, шаблонность и неадекватность. Откуда берётся эта защита суки? Тут есть два варианта: либо у девушки не всё в порядке, либо наоборот очень хорошо. В первом случае это может быть отсутствие воспитания или какие-то сложные ситуации по жизни, которые ей тяжело даются и она обозлена на всех и вся. Во втором случае всё супер – девушка чувствует, что она классная. Главное то, какими мы себя чувствуем. От того, какими мы себя чувствуем, зависит всё, если это чувство искреннее.

А кстати, такого понятия как Male Shield (щит самца, кобеля) я не встречал. А ведь когда ты становишься альфа, приходится отбиваться от девушек. Нет, на первых порах это даже интересно и классно, но потом они начинают тебя преследовать и путаются под ногами. Не дают работать своими звонками и так далее. Первый раз я смог объяснить, откуда у девушек берётся этот щит, когда сам обрёл его.

Man Shield (почти упражнение)

Я выпался, принял ванну, мне сделали маникюр. Потом за мной заехал друг и мы поехали в солярий. После солярия мы поехали обедать в кафе. А после кафе – в другое кафе, пить кофе. А потом играть на биллиарде. Я запомнил этот день, потому что я первый раз почувствовал, что меня может получить мизерный процент красивых девушек. Остальные до меня не дотягивают и не достойны моего внимания.

Примерно так же себя чувствуют некоторые девушки, возвращаясь из салона красоты и, если в этот момент вы с ней начнёте знакомиться, она может попытаться показать своё превосходство. Если вы покажете ей, что вы ничуть не хуже её, а даже лучше, то она ваша.

Работайте над собой, любите себя, восхищайтесь собой и тем, что происходит вокруг вас. Это основное. Если вы не полюбите себя сами, то что тут говорить об остальных?

Будьте искренними и честными по отношению к себе. Выбирайте себе самых лучших девушек, не стоит скромничать. С ними вам будет намного проще, ведь они вам действительно нравятся. Если девушка вам не по душе – вам будет сложно заполучить её расположение. Девушки очень тонко чувствуют искренни ли ваши слова.

Если у вас что-то не получается, не стоит отчаиваться. Значит это не ваш клиент, как говорят бизнесмены. Очень хороший пример по этому поводу приводит Филипп Богачёв: «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 сего 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 спокойно доедешь до своего дома, и вы расстанетесь довольные друг другом, пожелав в конце пути своему попутчику всего хорошего».

И ещё пару слов об энергии. Она должна присутствовать во всём. В каждом вашем движении, каждом слове, жесте, взгляде. Это должна быть энергия доминирующего самца. Альфа самца.

ЧТО СТОИТ ЗАПОМНИТЬ

- Обольщение это игра
- Будь лучшим, будь альфа и выбирай достойное окружение
- Включи Man Shield
- Находит тот, кто ищет. Получает тот, кто действует
- Поступай с другими так, как они бы хотели, чтобы с ними поступали
- Ключевые убеждения альфа-самца
- О продвинутых техниках по работе с внутренними состояниями, вы узнаете на нашем сайте <http://www.livetrainings.org.ua>

“КТО НА СВЕТЕ ВСЕХ МИЛЕЕ?... (С)”

ВНЕШНИЙ ВИД

Наряд - это фантик,
в котором чувствуешь
себя конфеткой.

Коко Шанель

Внешний вид - не главное, но обязательное условие успеха у красивых девушек.

Как известно, встречают по одежке. И действительно, первое, на что обращает внимание девушка — это внешний вид человека. Не обязательно иметь внешность голливудской звезды, но вот стиль обязательно. И еще, желательно, улыбку ?

Если у человека есть свой стиль, а не «Вася купил курточку и я такую куплю», то это уже о нём многое говорит как о человеке. И на это девушки обращают особое внимание, ведь это первое впечатление. Это то, что ей доступно ещё до того, как будут сказаны первые слова. И главное здесь не стоимость, а ухоженность и опрятность.

«Моду можно купить. Стиль необходимо иметь»

Эдна Вулмен Чейз

Для того, чтобы создать свой собственный стиль, внимательно просматривай фотографии с показов коллекций разных дизайнеров, читай тематические статьи в журналах о моде (например «GQ», «Arnold Style

Magazine», «Men’s Health», «Uomo Collezioni»), смотри телеканалы “Style” и “Fashion TV”, а также ознакомься с ассортиментом местных (а по возможности и не только местных) бутиков. Не гнушайся заимствования: при составлении своего наряда используй удачные стилистические приёмы и решения других людей. Умозрительно сопоставляй и сравнивай понравившиеся тебе вещи, составляй комбинации из них. На основе анализа собранной информации делай выводы о том, какие вещи тебе больше подходят; по частям, как мозаику, собирай красивые гармоничные наряды; постепенно создавай свой собственный стиль. Не бойся экспериментировать. Подобно скульптору, вдохновенно формируй свой индивидуальный и неповторимый образ. Уделяй большое внимание деталям. Учитывай особенности конституции своего тела и индивидуальные антропометрические данные. Подбирай одежду так, чтобы она выгодно подчёркивала достоинства твоей фигуры и надёжно скрывала её недостатки.

На самом деле, одежда не должна украшать человека, как думают многие.

Для того чтобы обольщать красивых, ухоженных женщин не обязательно иметь дорогие машины и кучу денег. Но обязательно выглядеть классно.

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 одеться 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, запонки 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. Размер обуви и одежды имеется в виду ?

Упражнение «Одежда»

Если сомневаешься в своём вкусе, оденься как считаешь нужным и иди гулять. По дороге узнавай у симпатичных девушек их мнение о том, как ты одет, что нравится, а что не очень. Вот и получишь обратную связь, а заодно и с девушками познакомишься.

Многие парни стесняются ходить по дорогим бутикам. Этого не стоит делать, там ведь можно комфортно примерить и понять, что тебе идёт. А ещё там как правило работают смазливые девочки, которым будет приятно уделить внимание...

Макс: Антон, ты запарил приставанием к девочкам, наши читатели хотят волшебных пилюлей...

Антон: Ты имеешь в виду матрицу?

Макс: Я имею в виду волшебную таблетку!

Антон: Ну, выбирай: синяя или красная?

Упражнение «Волшебная таблетка для поиска своего стиля»

Отбрось в сторону свою робость и отправляйся туда, где много разных бутиков. Они, как правило, кучкуются где-то в центре города. Заходи в каждый и смотри, что предлагается. Если что-то нравится, не смотри на цену, а меряй. Если не уверен, нравится или нет, то тоже меряй. Не стесняйся гонять консультанток — это их работа и они зарплату за это получают. Если захотелось что-то купить — смотри на цену и думай, сейчас ты это купишь или не сейчас. Если сомневаешься хорошо тебе или нет — фотографируйся в разных ракурсах. Дома свежим взглядом посмотришь и с девочками по пути домой обсудишь. Если тебе что-то понравилось, и ты это не купил, потому что тебя не устроила цена — отправляйся на поиски в другие места. Зачастую можно подыскать что-то очень похожее или такое же. Правда может быть с другими бирками, но в несколько раз дешевле.

Классные вещи не обязательно должны быть дорогими и известных марок, можно найти их и в среднем ценовом диапазоне. (В нижнем ценовом диапазоне вещи покупать не стоит из-за того, что для их производства используются дешевые, и как правило, не качественные материалы, поэтому, даже если дизайн или идея вещи могут быть интересны, то исполнение всё равно останется проигрышным) Можно заказать пошив одежды в ателье. В этом случае получаешь уникальную и стильную вещь, за достаточно невысокую плату. Ты сможешь не только объяснить как она выглядит, но и

показать на фото с разных ракурсов.

Если вещи, пусть и дорогие, подобраны не правильно, то они никогда не произведут нужного впечатления. Именно общая композиция одежды, причёски, аксессуаров создает нужный нам образ.

Так что собирайся и иди по бутикам. Просто походи и изучи ассортимент и приобщись к моде. Да, и обязательно примерь побольше, чтобы знать, что тебе идёт. И с девушками в бутиках пофлиртуй: с консультантками, с клиентками, со всеми. Тема разговора для консультанток — «что мне пойдёт, помогите разобраться», тема для клиенток — «где ещё в этом городе можно посмотреть вещи, а то всё везде никакое и одинаковое». Придумай сам ещё несколько ситуационных тем. Важно сделать первый шаг. Займись этим. Уже сейчас.

Больше о индивидуальном подборе стиля одежды на нашем сайте www.livetrainings.org.ua

Позаботься о себе

Одних вещей тоже недостаточно. Необходим ещё и уход за собой. Здесь, в пример можно привести банальную фразу: «Если ты сам себя не любишь, то кто должен любить тебя?!». Маникюр, солярий, тренажерный зал, хорошая стрижка, общая опрятность - все это только добавляет тебе плюсов. И, на самом деле на все это уходит совсем немного времени и средств. Но эффект который появится, когда ты все это выполнишь не заставит себя ждать.

Людам, которые следят за собой приятно видеть таких же ухоженных людей рядом. Никому неприятно общаться с не красивыми, неухоженными и плохо одетыми, все тянутся к лучшему или, по крайней мере, своему уровню.

К сожалению, приходится признать, что в настоящее время дорогая красивая одежда нередко значит гораздо больше, чем богатый внутренний мир. Суди сам: люди всегда оценивают тебя, и зачастую делают это незаметно. Они смотрят на то, как ты одет и как ты выглядишь. На основании оценки твоей внешности у них складывается о тебе первое впечатление, а оно, как известно, самое сильное. Если ты питаешь иллюзию по поводу того, что мнение окружающих ничего не значит, то я вынужден тебя разочаровать. Это убеждение не совсем соответствует действительности. Даже если ты научился успешно «понижать значимость» чьего-либо мнения и не будешь испытывать никакого дискомфорта оттого, что люди нелестно отзываются о твоём внешнем виде, это вовсе не будет означать, что люди, оценивавшие тебя, на основании первого впечатления, не сделают выводы, которые смогут вылиться в не самые приятные для тебя последствия. Что я имею в виду?

Представьте простую ситуацию: ты подходишь к красивой девочке, чтобы познакомиться, а она отказывается с тобой общаться только лишь потому, что ей будет неудобно показаться на людях в сопровождении «не стильно» одетого молодого человека. Знакомая ситуация? Я уверен, что многие об этом знают не понаслышке. И, если в силу вышеназванных обстоятельств твое знакомство с прекрасной

незнакомкой, пойдёт по этому печальному сценарию, то можешь быть уверен, что она никогда не узнает о том, какой ты хороший и какой богатый у тебя внутренний мир. Или для большей наглядности представим другую ситуацию: ты собирался провести великолепную ночь в хорошем ночном клубе и познакомиться там с красивыми девчонками, но все твои светлые надежды рушатся в одно мгновение, когда циничный фейсконтрольщик не пропускает в клуб только лишь из-за того, что ты одет "не так". Глупо, не правда ли?! Но это ещё не всё! Возможно, для кого-то это будет открытием, но многие твои бизнес-партнёры оценивают тебя по твоей одежде и, исходя из этого, делают выводы о благосостоянии и надёжности вашей компании. Вот почему:

Ухоженный внешний вид и хорошая одежда является необходимым условием для достижения успеха практически в любой сфере жизнедеятельности современного мужчины.

Ты даже представить себе не можешь, как сильно меняет парня красивая, правильно подобранная, одежда в глазах девченко! Но я не хочу, чтобы у тебя сложилось впечатление, будто дорогая одежда является ключевым моментом в достижении успеха в бизнесе и личной жизни. Дорого и со вкусом – безусловно, такая одежда даёт большие преимущества, но это далеко не главное. Самое важное – это быть целостной, гармонично развитой личностью, внешний облик которой в полной мере соответствует красоте её духовного мира. Георг Кристоф Лихтенберг некогда справедливо заметил: "Большинство людей живёт модой, а не разумом".

Помни, мода приходит и уходит, а стиль остаётся. Не столько нужно гнаться за модой, сколько стараться иметь свой собственный индивидуальный стиль, который в определённой степени будет соответствовать модным тенденциям настоящего момента. Ознакомление с работами дизайнеров, выдающихся мастеров своего дела, будет способствовать формированию творческого мышления и развитию хорошего вкуса. Со временем ты научишься критически воспринимать веяния моды и будешь выбирать именно то, что больше всего подходит тебе. Эти качества, как ничто другое, пригодятся при создании твоего нового альфа-стильного образа. Хочу также заметить, что вовсе не обязательно ограничиваться каким-то одним строго определённым стилем. Стилей у каждого человека может быть много, а их умелое сочетание только приветствуется.

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, которые наиболее понравились. Брызнуть на запястье одной руки один аромат, а на другую другой и пройтись, поузнавать у незнакомых девушек, какой им больше нравится. Вот тебе и повод для знакомства.

Вопросы стилистики, уникальности и выбора одежды рассматриваются в полном объёме на тренинге и подбираются индивидуально для каждого участника, исходя из его предпочтений и возможностей.

Подробнее о красоте на нашем сайте www.livetrainings.org.ua и страничках наших коллег Евгения Ильенко www.sext-empiric.livejournal.com и Дмитрия Безуглова www.scorpblend.livejournal.com

ЧТО СТОИТ ЗАПОМНИТЬ

- Стильная одежда (внешний вид) – обязательное, хотя и недостаточное, требование успешного мужчины.
- Поинтересуйтесь о том, как вы одеты у девушек и других экспертов.
- Внешний вид – ваша визитная карточка для девушек.
- Стиль прежде всего. Именно со стиля, а не с отдельных вещей, начинается ваш внешний вид.

СТРАХ. МОТИВАЦИЯ АЛЬФА-САМЦА

Прими свои страхи, позволь им вытворять самое худшее – и отсеки их, когда они попробуют 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.

Странные шаманские упражнения и адреналиновые оргазмы в одном флаконе

Интересно, боялся ли Адам Евы?

Чтобы ответить на этот вопрос – вам не стоит читать до конца данную главу.

Простенькое упражнение

Просто идите туда, где вы знаете есть много привлекательных женщин, и спросите. Женская генетическая память и не менее могучая логика обеспечат вас всей необходимой информацией.

Кстати, кто сказал, что во время одного опроса у вас не будет в руках презентабельной папки, ручки и достойного выражения на лице. Очень советуем вас посвятить час вашего времени на прогулку, устроив реальное интервьюирование местных красоток. Мол, мы социологи, исследуем особенности женского юмора. И мужского страха (если есть:-). Пара-тройка прикольных

вопросов и в ваших руках реальная информация о...: девушках, которые дали самые прикольные ответы и, что самое главное: ясное понимание того, что можно познакомиться с девчонками и без всяких левых предложений.

Опыт говорит о том, что результатом вашего научного исследования будет достаточное количество телефонных номеров, а самое главное – опыт того, что страшно – это, когда для общения с девушкой необходимо придумывать предлоги. А хорошо – когда не нужно (правда гениальная мысль?:-) Так, что после данного упражнения многие ваши ужасы уже позади. Поздравляем!!!:)))

Если есть поздравления, значит будет подарок. Вот он: самое время тебе узнать, что:

Страх – это нормально, более того, это даже в некотором смысле хорошо.

Тебе (да и всем нам!) просто повезло, что у тебя (у нас) еще есть. А ведь некоторые специально за страхом ездят на дрозду, прыгают с парашютом, прыгают с мостов на резинке, выдумывают сотни способов поднять себе адреналин. Эти некоторые хорошо знают, что 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 генетического 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.

Женщины как яблоки. Самые вкусные висят на самой макушке дерева. Многие мужчины не хотят лезть на дерево за вкусными яблоками, потому что они боятся упасть и удариться.

Вместо этого они собирают упавшие яблоки с земли, которые не так хороши, но зато доступны. Поэтому яблоки на макушке думают, что с ними что то не так, хотя на самом деле они ВЕЛИКОЛЕПНЫ.

Они ждут того человека, который не побоится залезть на макушку дерева...

Еще одно веское основание для комфортного знакомства с девушками... состоит в том, что:

Женщины Тебя ЖДУТ!

В глубине любой женской души живет большее желание повстречать «белого» принца. Это значит, что в любой день (!) некоторое значительное число оперативной памяти женского компьютера специально выделяется на отслеживание мужчин. Одна моя знакомая (хорошая такая знакомая) на практике демонстрировала угол обзора мужской компании в 360 градусов. То есть она их видела не только глазами, она их всем своим телом чувствовала.

То есть:

Любая женщина каждый день, бессознательно (помните наши умопросветительные размышления о бессознательных желаниях) хочет повстречать, а значит познакомиться, с принцем (мужчиной).

Будучи Альфа прагматиками, мы можем смело отбросить прилагательные: прекрасный принц – это просто мужчина. А...

Мужчину мужчиной делает не внешность, а его состояние. Мужчина – это состояние души. А состояние мужчины: это уверенность, уверенность и еще раз уверенность.

Уверенность еще и в том, что со мной (с тобой) этой конкретной женщине будет лучше, чем с любым другим. Отсюда, между прочим, возникает искреннее внимание к женщине. Ведь если вы подошли к женщине, значит вы ее выбрали. Выбрали ту, которая вам понравилась. Раз она вам понравилась – значит она заслуживает вашего внимания. И точка.

Таким образом, продолжая тему женских ожиданий, мы можем сделать вывод, что, если в данный конкретный день с девушкой никто не познакомился, то шансов на исполнение ее мечты стало на одну единицу меньше. Сильно, да?! Следовательно, мы с вами, ах какая ответственная участь, не просто так объявляемся в женской жизни, а исполняем некую миссию. А вдруг именно Ты окажешься тем самым принцем! Хотя бы на один вечер:-)

Правильный ответ: «Спасибо за информацию, иду проверять». Дай шанс своему подсознанию усвоить эту информацию на практике!

Помни, что 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.

Страшный шаманский БОНУС

Авторы этой книги, конечно, не подсматривали, за вами во время ваших вылазок в мир женской «принцелогии», но еще кое-какую очень полезную информацию о том, как развить и улучшить ваши навыки оболщения, и преодоления страха – предоставляют.

Антон: Макс, ты уже «запарил» со своей терапией.

Макс: Ты прав она действительно помогает поддерживать высокую температуру в постелях наших читателей

Антон: Наши читатели зажигают не только в

постелях...

Макс: Хорошо, тогда упражнение про зажигание не только в постели?.

Упражнение «Зажигание»

1. Походите днем часок другой по городу и ответьте на пару вопросиков (удобно наговорить по диктофону).

2. Спросите себя: чего вы боитесь при знакомстве с барышнями (перечислить по пунктам)

3. По поводу каждого из пунктов спросите себя что ваш страх, приносит в вашу жизнь: этот страх бережет меня от...; этот страх предупреждает меня о том, что...; этот страх заботится о том, чтобы со мной не случилось...

4. На выходе вы получите ряд ответов. На против каждого из ответов напишите, проговорите (спасибо за то, что хочешь... убережь меня от....) и через некоторое время я отблагодарю тебя за это.

5. А теперь, спросите себя: что является противоположной положительной стороной тех негативных ситуациях, о которых вы узнали на шаге №2. Напишите (лучше проговорить), каким вы должны быть, чтобы этот страх был вам по барабану, чтобы вам было хорошо? Каким вы должны быть, чтобы то от чего вас уберегал ваш страх, даже не могло повториться, произойти, возникнуть? (не менее трех вариантов) (к примеру: мой страх уберегает меня от того, чтобы девушки не начали

смеяться, какой я не накачанный; противоположностью этого состояния является – я накачанный, счастливый, уверенный в себе бабник, который часто общается с девушками, они от меня просто тащатся (у меня никаких негативных мыслей даже возникнуть при этом не может)

6. Теперь вы говорите: Дорогой мой страх, спасибо за то, что я узнал, что ты на самом деле – моя забота о самом себе. И в благодарность за заботу обо мне я удаляю из моей жизни все объекты, и ситуации, которые вызывали опасность для моей жизни – – комкаете бумажки со страхами – сжигаете, одну за другой. Или отправляете в любое другое место (ритуал на ваше усмотрение)

7. Еще раз благодарите свою осторожность и говорите: я обещаю себе заботиться о том, чтобы стать (позитивные состояния, полученные в пункте 5: «буду качаться, заниматься в зале»).

8. Представьте, что вы такой и есть (как в пункте 5 – вы олицетворение этого героя) – походите, поговорите так, как двигаться, этот герой.

9. Соберите позитивные образы каждого из пунктов в один образ. Побудьте этим человеком, сущностью.

10. Представьте себе его визуальный образ и жест характерный, который будет напоминать вам об этом состоянии.

11. А теперь воспроизведите жест, вспомните образ и подойдите к любой девушке в этом образе и просто скажите ей комплимент.

12. Если, что-то не то – повторите тот страх, который вам помешал и начните сначала.

Как вы уже наверняка догадались данная шаманская техника (между прочим она даже слишком эффективна, но об этом подробнее на наших тренингах), работала с тем самым бессознательным, о котором мы вам уже рассказываем, рассказываем, а вы уже глядишь, и сами во всем разобрались.

Конечно же, Герой из нашего примера, мог бы сказать мне, что «я боюсь насмешек из-за своей не накачанной фигуры, но качаться при этом не хочу». Я бы тогда похвалил его как минимум за сообразительность. Он ведь отлично сообразил, что для того, чтобы девушки (да и не только они) тащились от парня, тому вовсе необязательно (как это ни парадоксально) обладать горой мышц (хотя, по мнению авторов, мужская мускулатура – хорошо!). Главное для привлекательности – поддерживать то внутренне состояние, которое получают уважаемые качки, обладая все тем, что они кровью и потом заработали в изнуряющих тренировках. Они уверены в том, что они таковы и всех своей уверенностью в этом убеждают.

Однако, данное состояние можно развить в себе и иными способами.

Касательно приведенной техники, это значит в пункте семь рассказываете своей заботе историю о том, что для того, чтобы чувствовать себе в безопасности

необходима железная воля, ибо главное в мужчине это честь и уверенность и ее-то вы и будете в себе развивать и именно она поможет вам всегда чувствовать себя хорошо.

Второй вариант – эту же замену вы делаете сначала в пункте пять, а затем в семь. И в пункте пять обещаете регулярно знакомиться с девушками, чтобы развивать свою уверенность.

Итак, мы показали тебе несколько эффективных путей к бесстрашию (об остальных на нашем сайте www.livetrainings.org.ua и тренингах)

ЧТО СТОИТ ЗАПОМНИТЬ

- 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.
- Страх – то, что ты можешь превратить в то, что ты захочешь с помощью диалога сознательного и бессознательного (предыдущая техника).
- Прими свои страхи как собственную ценность, и/или преврати их в то, что захочешь, и двигайся вперед 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.

Пример и почти упражнение из жизни от Лекса©: Приближаетесь к понравившейся девушке. В голос остроумно комментируете очевидное, происходящее в данный момент событие. Например, стоит зимой девушка на остановке и мерзнет. Ты стоишь рядом с ней, но к ней повернут наполовину. Делаешь вид, что мерзнешь не меньше ее. Потом смотришь на небо и произносишь вслух: "Доберусь домой живым - сделаю себе футболку "Я пережил зиму 2007"". Обращение на половину должно быть в воздух, наполовину к ней. Если она хихикнула, значит, ты "свой" и можно продолжать разговор о погоде. Это нейтрально, это не опасно, это ни к чему не обязывает. Девушка готова говорить. Если диалог поддерживается - можно абсолютно прямо и искренне, но в шуточной форме сказать: "А ты прикольная! Пошли чай выпьем, а то у меня уже волосы на ногах обледенели!". Девушка хихикнет еще раз и позволит потащить себя под руку (ну лед ведь! вдруг еб... упадет - тут нужно описать, как живописно ее ноги подлетят выше головы).

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 бессознательное – 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 (хотя работают все три). 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

Будь адекватен. Это важный момент. Однажды я наблюдал, как парень рассказывал про то, что у него возле дома постоянно приземляется НЛО. Как ты думаешь, что о нём подумала девушка? Правильно – неадекват. Рассказывал он неадекватно.

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. Можно отлично 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.

Привыкайте, при знакомстве (и не только), задавать девушкам только те вопросы, на которые невозможно ответить «нет»

«Как лучше; это или это; что лучше знакомиться с тем, кому вы нравитесь, или с тем, кто нравится вам, или или

и то, и другое правильно; а как вы определяете, какой парень вам нравится....»

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. Или же, когда возникает пауза, возьмите – обыграйте это.

Пример от Лекса©: здесь нужно делать ее соучастницей. Ляпнуть что-нибудь, типа “прикинь, вот бывают же такие моменты! и сказать толком нечего :)”. После полученного “хи-хи” – продолжаем атаку!

Часто хорошо делать в разговоре паузы, специально провоцируя девушку на рассказ о себе. 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.

Пример использования пауз

“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.

Пример использования противоречий

- 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.)

ЧТО ВАЖО ЗАПОМНИТЬ

- 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.

Любые ваши вопросы и предложения по методам знакомств рассматриваются на сайте www.livetrainings.org.ua и принимаются по почте antu-an_mark@mail.ru, max.innerdesign@gmail.com.

Присоединяйтесь.

КАК ЗАИНТРИГОВАТЬ: ОСНОВЫ УСПЕШНОЙ КОММУНИКАЦИИ

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 (бессознательное помнит все) или сами придумали. Короче получаете удовольствие. А затем незаметно вдруг осознаете, что вы уже мастера.

Сами тексты 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.

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.

НО, прежде, чем мы начнем ее, еще раз напомним друг-другу один из базовых принципов альфа-стайла:

УВАЖЕНИЕ К ЖЕНЩИНЕ И ЕЕ ВЫБОРУ

Настоящее обольщение основано на личном уважении к женщине. Поэтому, все приемы обольщения предполагают хоть и игровое, но уважительное, обращение с (и «к») девушкам (и).

Суть обольщения показать собственные достоинства девушке, предложить ей лучшее, чем то, что у нее есть (или нет), и именно этим привлечь ее.

Обольщение – это когда женщина сама идет к

мужчине, потому что ей с ним лучше.

Зная, эти простые смыслы, вам пора приступить к изучению обещанной магии отношений...

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 отношениям10.

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

Пример от Лекса©: Баба, с...а, личность. Нужно научиться не пялиться на бабские прелестные прелести. Даже когда очень хочется. Научиться лениво так скользнуть по фигуре, сделать

задумчивое выражение лица и больше на них не реагировать. Это сразу сделает тебя не таким как все. Баба начнет сама тебе подставлять клевые ракурсы. Чем больше потянуть резину, тем больше интересного можно увидеть. А когда поймешь, что твоя кончина уже близко – смотри в глаза и говори: “Слушай, да согласен я, что у тебя просто ааафигительная фигура. Дальше что?”

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

Еще пример от Лекса©: Девчонок нужно козлить и тайм ту тайм хвалить. Чтобы бабец не понял, как ты к нему относишься: хорошо или плохо. А так как по ее прикидкам это ситуация из серии 50 \ 50 и ты показательно не выносишь приговора, так как хочешь все таки уточнить для себя результат...

И вообще, чаще нужно «баба» ставить в неудобное положение и передавать ей право хода.

Поверьте наслово, это Ах-нно ментально заведет вас обоих. Один раз разогнанная в хлам баба с воплями “ах ты с...ка!” накинулась на меня и так вы-ла, что мне пришлось извиниться за все сказанное :).

Например, сидит девушка к тебе спиной. Подходишь, строгим голосом говоришь: “Ты чего так сидишь криво? А ну сядь ровно!”. Дальше начинаешь массажировать плечи и рассказывать, что такую грудь прятать нельзя, поэтому нужно ходить ровно! После этого на ушко и уже трогательным голосом: “Так можно я разомну тебе плечики и спинку?”.

С одной стороны, баб будет нещадно облапан, и ты поймешь, стоит ли с нее снимать одежду или ну его «нах». С другой стороны, баб дико заведеццо, если ты умеешь хоть чуть-чуть делать массаж. После этого, можно, предложить ей полный массаж, плавно переходящий в массаж внутренних органов?.

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 полуоборота. 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 разговоре...

Замолчал, а потом глянул обжигаяще... (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)11.

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, когда-нибудь многие девушки будут определенно хотеть вас.

Люди устроены так – что именно не ответенные 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 (об эффектах).

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

ЧТО СТОИТ ЗАПОМНИТЬ

- Используй принцип «со мной хорошо, без меня – хорошего становится меньше»
- Будь разным и непредсказуемым.
- Оценивай.
- Создавай образные реальности.
- Используй слова триггеры.
- Подавай все через интересы девушки.
- Играя с девушкой, уважай девушку.

VENI, VIDI, VICI! ПОЛУЧИ ЖЕЛАЕМОЕ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ

Маленькая, но очень важная
глава с секретами
для знатоков

Женщины существа эмоциональные, а значит для того, чтобы возбудить в женщине желание — нужно вызывать эмоции. Однако, существует такое понятие, как социальные рамки и моральность. По общественной морали считается плохо заниматься сексом, если не состоишь в браке. Конечно, в настоящее время это проявляется не так сильно, как 100 лет назад, но тем не менее есть. Пока будут позорные слова: блядь и шлюха, то всё останется без изменений. Соответственно есть два пути обольщения: или вызывать эмоции превышающие мораль или обходить её стороной.

Что можно сделать при обычном общении, так это завести разговор о сексе: простой, двусмысленный, метафоричный, завуалированный фантазиями. В любом случае эти эмоции будут слишком малы для того, чтобы девушка быстро согласилась на секс. Поэтому во время разговора подключается кинестетика (то есть прикосновения). Все вместе это дает неплохой результат. Но возникает проблема. Чтобы заняться сексом, нужно место, где заняться сексом и по дороге в это место все созданное может разрушиться. Как так спросите вы? Да очень просто, женщины живут эмоциями, есть возбуждение и эмоции — согласиться, а если нет — то скажет, что нет времени. В дороге надо обязательно

поддерживать если не это состояние, то непринужденность.

Разного рода разговоры и уговоры плохо действуют потому, что они не затрагивают эмоций и скорей угнетают. То есть если уж и дошло до этого, то нужно делать со счастливой улыбкой на лице, пытаясь ей заразить.

Из-за того, что женщины живут эмоциями, они могут не соглашаться ехать, так как страх вызывает отрицательные эмоции, а страхов у женщин много. Не вызваниваются по той же причине. Когда знакомился, было одно психологическое состояние, а когда звонишь другое. Именно поэтому многие пикаперы, говорят, что действовать нужно на позитиве, даже не зная всего этого, они на собственном опыте поняли, что без положительных эмоций никуда.

В общем, из-за этих непониманий основ получаются все проблемы с женщинами. Если учесть все это, то получим самую эффективную схему обольщения. Вызвав в женщине положительные эмоции, предложить с ней встретиться, а на встрече обманом затащить к себе. Почему именно обманом? Да потому, что есть мораль в нашем обществе. А когда ты предложил попить кофе, а потом оказалось, что пить его нужно дома, то это нормально. С девушки снята всякая ответственность, она идет не домой к парню, а пить кофе. А вот во время этого кофепития или киносмотрения и пользоваться эмоциями, которые можно получить из разговора и кинестетики.

В некоторых случаях, когда ценность девушки высока или просто скучно, можно подарить девушке,

кусочек своей красивой жизни, то есть посидеть в паре кафе за вечер, заехать в клуб и так далее. Суть в том, чтобы она видела, что у тебя интересная жизнь, что у тебя много знакомых, и ты знаешь много мест в городе и у тебя есть деньги их посещать. На самом деле уложиться можно в довольно небольшую сумму. Потом одно из этих мест оказывается твоим домом. А сам ты делаешь вид, что всю жизнь так поступал и не понимаешь женского недоумения, мы же только переодеться заехали. Вот так и происходит разрыв шаблона. После него твоя оценка, в глазах девушки, резко взлетает вверх (но переборщи?)

Главное запомнить, что:

Всё обольщение крутится вокруг того, чтобы возбудить в женщине эмоции и дать ей возможность, потом себя перед собой оправдать (типа так получилось).

ЧТО СТОИТ ЗАПОМНИТЬ

- Хочешь влиять на женщину – возбуди в ней эмоции.
- Для возбуждения используй метафоры, образы, намеки, двусмысленности.
- **ОБЯЗАТЕЛЬНО**, начиная с первых мгновений знакомства, используй прикосновения.
- Приготовь, как минимум три приема возбуждения эмоций в женщине.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Наши Поздравления!!!

Вы сделали эту книгу частью истории... Вашей личной истории.

Вы уже знаете, что самое основное в обольщении – полюбить себя. Чем лучше у вас будет получаться любить себя (а ведь будет?!) – тем больше вас будут хотеть барышни.

Кто-то считает, что любит себя, а такого результата не имеет? Недостаточно любите. Точнее нет. Недостаточно – это немного не то слово. Неискренне. Вы должны быть уверены на все сто, что лучше нет никого. И не должно возникать ни капли сомнения в том, что ты можешь всё.

А еще, мы радуемся вовсе не тому, что вы просто прочли книгу.

Мы радуемся от того, что эти пару десятков страниц уже помогли вам узнать кое-что существенное о альфа-стиле обольщения.

А это значит, что наш добрый и полезный (для мужской и женской части генофонда земли) мысливирус обрел свободу и начал нести... Ну что он начал нести нам точно неизвестно?!

Зато нам точно известно что мы будем рады более подробно обсудить это на тренингах и сайте.

В интернете уже есть специальное местечко для тех, кто хочет развить навыки альфа-соблазнения

www.livetrainings.org.ua.

В Киеве и Харькове создаются тренинги доступные для всех, кто хочет узнать чуть больше о том, как соблазнять не только девушек, но и бизнес.

Разрабатываются продвинутые курсы для тех, кому интересны психотехнологии в бизнесе.

И на все это ты уже автоматически приглашен, как читатель этой книги.

Тех, кого заинтересовала эта тема, приглашаем на тренинг.

Пишите письма-:) info@livetrainings.org.ua, antuan_mark@mail.ru, max.innerdesign@gmail.com и заходите сайт www.livetrainings.org.ua

СПИСОК ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

Alpha male (альфа, альфа-самец) – термин из биологии. Индивидуум в сообществе, стае, клане, за которым следуют остальные и подчиняются ему. Ярко выражено у людей, а также у шимпанзе, собак, волков, львов и т.д. Статус альфы достигается в основном за счет физического превосходства, но у людей и высокоразвитых обезьян – так же за счет ума, создания «политических» союзов, интриг против правящего альфы. В животном мире – это также самцы оплодотворяющие большинство самок (тюлени, обезьяны...). Смысл в контексте обольщения тот же.

Life Style (лайфстайл) – мы переводим с английского как «жизненный стиль», акцентируя внимание на естественности и гармоничности такого подхода к обольщению (хотя, возможен также перевод «стиль жизни»). В тексте мы часто используем русскую транскрипцию этого словосочетания «лайф стайл». Не путать с презервативами LifeStyles, тем более, при моделировании обложки книги, использовалась другая марка:-)

Bitch Shield (битч шилд) – сущ. [защита суки]: защитный ответ женщины, которым она отшивает незнакомых мужиков, пытающихся познакомиться. Реакция может быть грубой, но это не обязательно означает, что сама женщина груба и не может вступить в разговор.

Калибровка – распознавание неосознанных, телесных реакций другого человека во время общения. Применительно к нашей теме, калибровка означает

отслеживание тех реакций, когда девушке с нами хорошо (спросите, попросите рассказать о чем-то хорошем и когда она войдет в это состояние – понаблюдайте, какую позу принимает девушка, куда движутся ее глаза, как она дышит, какого цвета кожа, каким тоном говорит). Зная, как выглядит нужное вам состояние, вы получаете точку отсчета для измерения успешности ваших действий. «Сказал А – появились признаки увлеченности мужчиной (как в том момент, когда она отвечала на вопрос о том, какие самые приятные подарки она получала от мужчин в новый год) – значит правильно двигаюсь. Если появились признаки неудовольствия В (как в ответ на вопрос о чем-то неприятном) – значит, буду что-то менять.»

Калибровать – (см. описание выше) умение определять по речевым (что человек говорит) и телесным (голос, движения, изменения мимики) реакциям человека, то что он думает и чувствует в этот момент.

Кинестетика – дотрагиваться или касаться с целью настройки на нужный лад или с целью возбуждения, например: поглаживать волосы, держать за руку, прикасаться к бедрам; предваряет сексуальный контакт.

NLP (НЛП) – сущ. [нейро-лингвистическое программирование]: учение основанное на гипнозе в 70-х годах, базирующееся в основном на методах Милтона Эриксона. В отличии от традиционного гипноза, где субъект помещается в сон, эта форма гипноза работает в состоянии бодрствования, за счет определённых реплик и жестов действующих на подсознательном уровне. Авторы: Ричард Бэндлер и Джон Гриндер.

Конгруэнтность – полное согласие и направленность к желаемому результату всех внутренних убеждений, стратегий и поведений человека. Проще, вы конгруэнтны, когда ваши слова, голос и язык тела передают одно и то же состояние. К примеру, если я рассказываю девушке о дискотеке, мое лицо сияет улыбкой, а глаза горят, голос бодрый и я пританцовываю (то есть я, фактически, уже проживаю кайф от этой дискотеки – переживаю то, о чем я говорю), значит я конгруэнтен. Если наоборот (говорю занудно, кривлюсь...), то неконгруэнтен. А все эти разговоры для того, чтобы вы знали: когда вы конгруэнтны – вам верят и значит с большей вероятностью сделают то, о чем вы говорите.

Экология – изучение воздействия отдельных действий на более крупные системы. Применительно к нашей теме и человеческим языком это слово означает проверку последствий нашего влияния на себя и других людей. «Что будет, если я скажу А, а не В?». Естественно, что выбирают обычно те последствия, которые приводят максимально большему положительному эффекту. Подробнее на сайте и в главе о целеполагании.

Ведение – изменение своего поведения с сохранением раппорта, чтобы другой за ним последовал. Подстройка и ведение важная часть НЛП. Вы должны войти в мир человека и подвести его к тому, чтобы он сам пришел к нужным для достижения желаемого результата заключениям.

Подстройка – повторение части поведений другого человека для усиления раппорта. Метод, используемый коммуникаторами для быстрого установления раппорта

приведением определенных аспектов их поведения в соответствие с поведением того, с кем они общаются – соответствие или отзеркаливание поведения. К примеру, соглашайтесь с тем, что говорит и делает человек, и вы почти автоматически подстроитесь к нему.

Раппорт – установление доверия, гармонии и сотрудничества во взаимоотношениях.

В Киеве и Харькове создаются тренинги доступные для всех, кто хочет узнать чуть больше о том, как соблазнять не только девушек, но и бизнес.

Разрабатываются продвинутые курсы для тех, кому интересны психотехнологии в бизнесе.

И на все это ты уже автоматически приглашен, как читатель этой книги. Причем не просто приглашен, а как... (в разработке)

Тех, кого заинтересовала эта тема, приглашаем на тренинг.

Авторы:

Антон Марюхненко
antuan_mark@mail.ru

Максим Кузьменко
max.innerdesign.info

Официальный сайт проекта и книги:

www.livetrainings.org.ua
info@livetrainings.org.ua