

ИГОРЬ ВАГИН
АНТОНИНА ГЛУЩАЙ

ПСИХОЛОГИЯ УСПЕХА



**КРУТЫЕ
ВИРАЖИ
ЭРОТИКИ**

Игорь Олегович Вагин
Антонина Ивановна Глушай
Крутые виражи эротики

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55088956

Аннотация

Дорогой читатель! Вы держите в руках новую книгу, которая является продолжением нашей книги «В когтях у основного инстинкта». Та широкая популярность, которую неожиданно приобрела первая книга, вышедшая уже пятью большими тиражами, заставила нас снова обратиться к животрепещущей теме отношений между мужчиной и женщиной. Да, видимо, проблемы, которые мы высветили, не теряют своей актуальности, несмотря на бурный поток информации как следствие сексуальной революции. Поэтому мы и решили написать новую книгу, которая теперь называется «Крутые виражи эротики», включающую и эффективные приемы конкурентной борьбы. Этот акцент не случаен: ведь именно конкуренция является пружиной человеческих отношений.

Конкуренция сильна не только в спорте, политике, бизнесе. Она напрямую затрагивает и сферу межличностных отношений. И глупцы те, кто полагает, что они находятся на необитаемых островах, когда уединенно встречаются с желанной женщиной или с любимым мужчиной. Придите в себя, оглянитесь вокруг!

Вы живете среди людей. И они жестко оценивают ваши достоинства и недостатки, ранжируя их по собственной шкале ценностей. Весь вопрос, какое место вы занимаете в этом рейтинге. И если вы поставите перед собой цель подняться на самый верх, то вам в личных отношениях будет сопутствовать то, что люди называют редкостной удачей.

Книга построена на реалиях современной жизни, в ней обобщен тридцатилетний опыт нашей практической работы. В конкурентных играх, в которые постоянно играют люди, существует две позиции.

Первая основана на том, что вы занимаетесь манипуляциями. Вторая на том, что позволяете манипулировать собой. Те, кто проигрывает в конкурентной борьбе, остаются у разбитого корыта. Это от них уходят жены, мужья, любовники... А те, кто овладел приемами конкурентной борьбы в сфере межличностных отношений, кто научился виртуозно использовать приемы эротического манипулирования, те и добиваются успеха.

Книга эта является и хорошим практикумом. Психологические техники и тесты помогут вам оценить свои возможности, спрогнозировать свое будущее. А конкретные советы помогут набрать обороты в конкурентной борьбе.

Существует четыре основных оси, по которым определяется конкурентоспособность человека.

1. Сексуальность. Насколько вы более сексуальны, чем другие?
2. Эмоциональность, теплота, неконфликтность, отсутствие истерии. Присуще это вам?
3. Информативность. Насколько вы «сам себе Интернет»?
4. Финансовая составляющая. А что у вас в кошельке?

По этим четырем направлениям и ведется конкуренция. Если вы абсолютный чемпион, то вам все подвластно. Хотя в жизни это встречается нечасто. Но даже если вы перекрываете три или две оси, вы уже конкурентоспособны. Если только одну, не удивляйтесь, что предпочтение будет отдано кому-то другому. Так не дайте себе засохнуть! Возьмитесь за ум, пока не поздно!

Мир уже не нуждается в посредственностях. Никого не привлекает ширпотреб и самострок. Никому не интересны растиражированные статисты и участники массовок. Кто заметит серую мышку за окном несущегося в будущее скоростного экспресса под названием «Жизнь»? Кто обратит внимание на предателей своих желаний и иуд своего успеха?

Но если вы задали себе труд овладеть теми знаниями и приемами, которыми мы с вами поделились, то вам это уже не грозит. Вы – эксклюзив! Вами интересуются, в вас нуждаются, вас ждут, вас ценят, вас любят. Берите новые вершины!

Эта книга – современная и дополненная редакция книги «Эротическое манипулирование».

Содержание

Предисловие	6
Часть 1. предъявите свой Бренд!	9
Вступление	9
Выбери меня!	11
Здоровый цинизм или больной идеализм?	11
К кому приходит успех?	16
На гребне волны	19
Заявите о себе медными трубами!	19
Сравните показатели (Обоюдоострое тестирование)	22
Часть 2. Стратегия выбора	25
С новым счастьем!	25
В ожидании чуда	25
Я встретил вас – и все...	29
Что у него на уме?	32
А напоследок он сказал...	34
Перспективен ли ваш роман? (Антре-тестирование)	35
Знакомство по интернету	40
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Игорь Вагин, Антонина Глуцкая Крутые виражи эротики

Предисловие

Дорогой читатель! Вы держите в руках новую книгу, которая является продолжением нашей книги «В когтях у основного инстинкта». Та широкая популярность, которую неожиданно приобрела первая книга, вышедшая уже пятью большими тиражами, заставила нас снова обратиться к животрепещущей теме отношений между мужчиной и женщиной. Да, видимо, проблемы, которые мы высветили, не теряют своей актуальности, несмотря на бурный поток информации как следствие сексуальной революции. Поэтому мы и решили написать новую книгу, которая теперь называется «Крутые виражи эротики», включающую эффективные приемы конкурентной борьбы. Этот акцент не случаен: ведь именно конкуренция является пружиной человеческих отношений.

Конкуренция сильна не только в спорте, политике, бизнесе. Она напрямую затрагивает и сферу межличностных отношений. И глупцы те, кто полагает, что они находятся на необитаемых островах, когда уединенно встречаются с же-

ланной женщиной или с любимым мужчиной. Придите в себя, оглянитесь вокруг! Вы живете среди людей. И они жестко оценивают ваши достоинства и недостатки, ранжируя их по собственной шкале ценностей. Весь вопрос, какое место вы занимаете в этом рейтинге. И если вы поставите перед собой цель подняться на самый верх, то вам в личных отношениях будет сопутствовать то, что люди называют редкостной удачей.

Книга постороена на реалиях современной жизни, в ней обобщен тридцатилетний опыт нашей практической работы. В конкурентных играх, в которые постоянно играют люди, существует две позиции.

Первая основана на том, что вы занимаетесь манипуляциями. Вторая на том, что позволяете манипулировать собой. Те, кто проигрывает в конкурентной борьбе, остаются у разбитого корыта. Это от них уходят жены, мужья, любовники...

А те, кто овладел приемами конкурентной борьбы в сфере межличностных отношений, кто научился виртуозно использовать приемы эротического манипулирования, те и добиваются успеха.

Книга эта является и хорошим практикумом. Психологические техники и тесты помогут вам оценить свои возможности, спрогнозировать свое будущее. А конкретные советы помогут набрать обороты в конкурентной борьбе.

Существует четыре основных оси, по которым определя-

ется конкурентоспособность человека.

1. Сексуальность. Насколько вы более сексуальны, чем другие?
2. Эмоциональность, теплота, неконфликтность, отсутствие истерии. Присуще это вам?
3. Информативность. Насколько вы «сам себе Интернет»?
4. Финансовая составляющая. А что у вас в кошельке?

По этим четырем направлениям и ведется конкуренция. Если вы абсолютный чемпион, то вам все подвластно. Хотя в жизни это встречается нечасто. Но даже если вы перекрываете три или две оси, вы уже конкурентоспособны. Если только одну, не удивляйтесь, что предпочтение будет отдано кому-то другому. Так не дайте себе засохнуть! Возьмитесь за ум, пока не поздно!

Часть 1. предъявите свой Бренд!

Вступление

Вариант первый.

Вы можете обозлиться на весь мир за то, что вы не востребованы. Никто не желает оценить по достоинству прекрасные порывы вашей не обрызганной цинизмом души. Вы никого не интересуете как сексуальный партнер. И вы можете часами жаловаться на судьбу, то впадая в депрессию, то доходя до бешенства и осатанения от осточертевшего одиночества.

Вариант второй.

Вы можете отказаться от конкурентной борьбы вообще и завести себе пушистую кошечку или очаровательную собачку, с которой будете прекрасно ладить. И таким образом окончательно сойдете с дистанции. Это просто и не больно. В конце концов, лежачих не бьют. Ваше поражение никто и не заметит. Кому есть дело до проигравших, побежденных,

сдавшихся? А место под солнцем расчистится для конкурентоспособных.

Вариант третий.

Вы примете твердое решение вступить в борьбу с тем, чтобы выиграть, утвердиться в роли победителя на долгие времена. И тут вам понадобятся гибкость, упорство и настойчивость. Конкуренция не терпит сослагательного наклонения. Хватит жить с головой, повернутой назад! Все самое лучшее уже ждет вас впереди.

И эта книга для вас.

Выбери меня!

Человек время от времени спотыкается о правду, но чаще всего он вскакивает и бодро продолжает идти.

Хансен

Здоровый цинизм или больной идеализм?

Вы – товар. Вам может это нравиться или не нравиться, но это так. Ваша внешность, здоровье, профессиональные и человеческие качества – это товар на рынке под вывеской «Ваша жизнь». И ваша драгоценная душа в человеческом понимании тоже сродни товару. Ее должен кто-то разглядеть, оценить, подумать, нужна ли она ему, а потом – в случае положительного ответа – уже принять окончательное решение.

Помните известный опозитизированный марьяж: «Она его за муки полюбила, а он ее за состраданье к ним»? Факт двухсторонней покупки и продажи. Вы, конечно, возмутитесь: цинизм какой-то! Да, цинизм. А не является ли цинизм чистой правдой, истиной высшей пробы?

Однажды спросили мудреца: «Почему змею считают символом мудрости?» И ответил мудрец: «Потому, что она жалит подобно истине, и укусы ее бывают смертельны».

Когда вам скажут запальчиво, но искренне, что мужик ты слабый, либо женщина ты холодная – как вы к этому отнесетесь? Можно это воспринять как оскорбление, а можно как тревожный сигнал: пора, пора меняться! Если бы мы научились вовремя и правильно воспринимать сигналы от разных, но при этом значимых для нас людей, то меньше у нас в жизни было лишних проблем. Люди любят аналогии, пожалуй-ста, дорогой читатель.

Если вы регулярно игнорируете красный свет светофора, или постоянно ездите с превышением скорости, то вскоре неизбежно познакомитесь с представителем автоинспекции и после деловых переговоров поддержите его семейный бюджет, короче – вас крепко накажут рублем...

Ваша любимая девушка или жена заглядывается на других мужчин? Ничего удивительного. Она тоже на рынке, где много других мужчин, которые в чем-то превосходят вас. Вы кричите: «Это нечестно!»

А разве у вас не мелькала мысль, что ваша претендентка на звание подруги жизни, жены, была бы еще лучше, если бы у нее были лучшие качества других ваших подружек? Утешает одно: то, что, возможно, она тоже не конкурентоспособна. Такую или такого никто не уведет. Такое авто никто не украдет. Потому-то и говорят в народе «Руби дерево по себе». Поэтому люди и находят пару по себе, например, такую же посредственность.

Итак, вы – товар. Вам может это нравиться или не нра-

витья, вы можете внутренне согласиться с этим или не согласиться. Выбор за вами. Вы вправе сами выбирать себе судьбу. Но пока вы будете раздумывать, что предпочесть – непривычную для вас, жестокую правду жизни или привычную житейскую ложь, вот вам притча.

Один человек всю жизнь искал правду, но никак не мог отыскать. Он исходил множество стран, побывал и на севере, и на юге, и на западе. И вот однажды он пришел в одну маленькую восточную страну, о которой почти никому не было известно. И случайно набрел на какой-то заброшенный храм. И тамошний жрец сказал ему, что именно здесь, в этом храме, прячется сама Правда.

Странник не поверил ему. Но жрец уверял, что так оно и есть на самом деле. И подвел его к большой статуе, на которую было наброшено плотное черное покрывало.

– Вот, – сказал жрец, – она перед тобой, сама Правда.

Тогда путешественник протянул руку, сдернул покрывало и увидел перед собой ужасное, страшное, омерзительное лицо. И он отшатнулся в испуге.

Что это? – спросил он. – Неужели это и есть правда?

И тогда Правда ответила ему тихо:

– Да, это я и есть. Правда.

– Но какая же ты страшная, – сказал странник. – Страшнее тебя нет никого, как же я о тебе расскажу людям? Кто мне поверит?

– А ты солги, – сказала правда, – и тебе все поверят.

Выбирайте: бренды или бредни

Ну, что, привыкли уже к той мысли, что набор всех ваших качеств – товар? Но вы еще и продавец этого товара. Ваш успех зависит от того, насколько вы виртуозный продавец, насколько лихо закручен ваш пиар, как срабатывают ваши рекламные кампании, сколько людей знает, что вы эксклюзив (ваши родственники, соседи, сослуживцы, столичный бомонд, вся Россия или весь мир).

Успех в решении проблемы – как много людей хотят вас приобрести, насколько вы конкурентоспособны. Есть ли у вас достойный бренд, торговая марка, комплекс уникальных качеств?

Бренд мужской:

1. Деньги
2. Известность
3. Внешность
4. Ум
5. Сексуальность
6. Чувство юмора
7. Верность
8. Надежность
9. Воспитанность

10. Оригинальность мышления

Бренд женский:

1. Красота
2. Молодость
3. Сексуальность
4. Ум
5. Интеллигентность
6. Верность
7. Надежность
8. Уравновешенность
9. Необычность
10. Эксклюзивный имидж
11. Эмоциональность
12. Умение общаться, умение просить, умение торговаться

Женщина, умеющая устроить мужчине праздник из каждой встречи, из каждого проведенного совместно дня – конкурентоспособна в высшей степени.

Востребована и конкурентоспособна женщина, умеющая говорить с мужчиной на самые разные, но обязательно интересные для него темы. Она умеет расспросить его о детстве, о самых приятных минутах его жизни, умеет «разглядеть» ему душу. Она интересуется его планами на будущее, но при

этом имеет и свои довольно амбициозные планы.

Востребована и конкурентоспособна женщина, умеющая говорить с мужчиной на его языке.

Востребована и конкурентоспособна женщина, знающая себе цену, уверенная в себе и склонная к обоснованному риску.

Востребована и конкурентоспособна женщина, у которой всегда ровный тон настроения, без резких перепадов от депрессии до истерии.

Что портит брендовую марку, и в конечном итоге снижает конкурентоспособность?

1. Вульгарность в речи, в поведении, во внешнем виде
2. Инфантилизм, игра «под маленькую девочку»
3. Глупость, или просто «придурковатые» выходки
4. Истериичность
5. Чрезмерная любвеобильность, чрезмерное и назойливое обожание партнера
6. Бесхозяйственность, неумение быстро и вкусно готовить
7. Отсутствие амбиций
8. «С ней просто скучно!»

К кому приходит успех?

Успех – это когда везет, или когда просто оказываешься в нужное время в нужном месте, с нужными людьми. Так? И

как долго вы собираетесь ждать, когда вам баснословно повезет или когда ось координат место-время именно вас поставит на точку пересечения?

Год, десять лет, всю оставшуюся жизнь? Таким, как вы, скорее всего, судьба вам будет отвечать: «Ждите ответа!.. Ждите ответа!.. Ждите ответа...». А другие, активные люди, за это время выигрывают у жизни все самые дорогие призы.

Конкурентоспособны только активные и преуспевающие люди. Пассивные, плетущиеся в хвосте событий, никому неинтересны. Им достаются только объедки с барского стола.

Конкурентоспособные люди знают себя. Они знают цену своим успехам, они знают, какие свои таланты могут предложить другим, они занимаются тем, чем им нравится заниматься.

Конкурентоспособные люди любят себя. Чтобы завоевать других, чтобы быть востребованным другими, нужно понять себя и позаботиться о себе. Как говорил Оскар Уайльд «Полюбив себя, вы начинаете роман длиной в жизнь».

Конкурентоспособные люди настойчивы. Они целеустремленно идут своим путем и не закливаются на промахах, встают после падений и продолжают идти к цели.

Конкурентоспособные люди стремятся к победе. Они настроены на победу во всем: от игры в «подкидного дурака» до завоевания президентского кресла.

Конкурентоспособные люди не размениваются по

мелочам. Их желания и мечты значительны, и они умеют их воплощать в жизнь.

Конкурентоспособные люди исповедуют философию, которая работает на них. Они способны стать образцом, достойным подражания.

Конкурентоспособные люди имеют свои идеалы. Они выстраивают здание своей жизни на прочном фундаменте собственных идеалов.

Конкурентоспособные люди умеют быть счастливыми. Этим они более всего и привлекательны.

На гребне волны

*Когда корабль не повинуется рулю, он
повинует подводным камням.*

Анатолий Франс

Заявите о себе медными трубами!

Мадонна, Майкл Джексон, Растропович, Паваротти – о них знает весь мир, их имена на слуху. А может, есть еще кто-то покруче Мадонны или Лучано Паваротти? О других мы ничего не знаем. А возможно они и есть. Но они о себе не заявили так громко. А Мадонна заявила. Теперь это остается сделать вам. Чтобы вас увидели, мало быть замеченным, надо стать заметным.

Притягивайте к себе внимание, творя незабываемый, подчас противоречивый образ. Идите на все, чтобы выглядеть крупнее и сиять ярче всех окружающих. Не имеет значения, о внимании какого рода идет речь – любая шумиха принесет известность и власть. Пусть лучше вас подвергнут критике и нападкам, чем проигнорируют. (Роберт Грин)

Все было бы ничего, но и другие понимают это и тоже трубят о себе, о своей эксклюзивности. Кого услышат: вас или других? Как вы докажете, что вы круче всех? Дилемма со-

временности.

Есть еще целый ряд дополняющих, высоко котирующих-ся качеств, которые способны вызвать к вам неподдельный партнерский интерес, а главное – удержать его надолго. Это:

1. Ваша родословная
2. Образование
3. Престижная профессия
4. Престижная, творческая работа
5. Ваши связи
6. Ваш дом
7. Одежда, обувь, часы, духи ведущих мировых фирм
8. Ваш автомобиль
9. Места отдыха
10. Вкусы, пристрастия
11. Напитки, еда
12. Любимые книги музыка и кинофильмы
13. Ваши увлечения

Все религии мира учат доброте, гармонии, любви к ближнему, и все это уживается с мощнейшей конкуренцией в политике, экономике, спорте, в личной жизни и даже конкуренцией среди представителей различных религиозных конфессий.

Мир на краю ямы, на дне которой перепроизводство. Эпоха дефицита закончилась. Наступила эра профицита. Бесконечные рейтинги, конкурсы, номинации ждут своих победи-

телей, о которых завтра уже забудут, так как на их место придут новые победители.

В это время посредственности делать нечего. Как принято говорить – пусть посредственность отдыхает.

А что способно удержать вас на гребне волны?

1. Создание набора позитивных качеств.
2. Правильная их подача, новизна, яркость и запоминаемость.
3. Длительное удержание их в сознании людей.
4. Опять новизна.
5. Вот и формула успеха: информация на весь мир, что вы эксклюзив!

Время эксклюзива, только эксклюзива! Только его можно заметить, остальные все в его тени.

Показывай себя, будь на виду... То, чего не видят, как бы не существует... Демонстрация заполняет многие пробелы, прикрывает недостатки и дает всему вторую жизнь, особенно в том случае, если она подкреплена истинными достоинствами. (Бальтазар Грациан)

Психология восприятия – это наука познания человека человеком. А как вас воспринимают другие? Насколько вы красивы, сильны, убедительны и симпатичны по их оценкам? Прежде чем вступить с вами контакт, партнер тщательно оценит информацию, исходящую от вас. Итак, важны:

1. Стилистика вашей одежды

2. Стилистика вашей походки, жестов и поз
3. Стилистика вашего лица
4. Стилистика вашего голоса
5. Стилистика и стиль вашей речи
6. Стилистика вашего общения
7. Стилистика вашей философии
8. Стилистика вашего настроения

**Сравните показатели
(Обоюдоострое тестирование)**

У КОГО ВЫШЕ РЕЙТИНГ

Составляющие большого бренда	Я	ПАРТНЕР	Комментарии
Сексуальность			
Эмоциональность			
Имидж			
Деньги			
Внешность			
Образование			
Надежность			
Здоровье			
Родословная			
Деловитость			
Верность			
Профессия			
Стиль			

Круг общения			
Терпение			
Увлечения			
Любовь			

Часть 2. Стратегия выбора

С новым счастьем!

*Живешь, в сущности, надеждой на счастливую
любовную встречу...*

Иван Бунин

В ожидании чуда

Как всем нам хочется любви! И что за напасть такая, что за прихоть? Живет себе человек целых двенадцать месяцев в привычных трудах и заботах, по-детски радуется удачам, повзрослому нервничает, попав в полосу неприятностей. Все, как положено, все, как у людей. Хочешь жить – умей вертеться. Вот и крутится он белкой в колесе, и невозможно ему остановиться, и некогда ему задумываться о всяких там глупостях: о смысле жизни, например. День прошел – и, слава Богу!

А под Новый год его будто токомшибанет: что-то не так! Чего-то не хватает... И защежит сердце, загорюет душа, затоскует белый день за окном.

Любви вдруг захочется. Да так захочется, что белый свет

без нее не мил станет, белый свет клином на ней сойдется. И выходит так, что весь смысл жизни сводится к одному: к любви. Есть любовь – есть смысл жить, творить, радовать кого-то и радоваться самому. Нет любви – и кому нужна она, твоя жизнь-пустышка?

Нехватку любви почему-то особенно остро чувствуешь под Новый год. Оно и понятно вроде: под прошлым жирную черту подводишь, перед будущим – с надеждой об руку стоишь, нового счастья себе просишь. «С Новым Годом! С Новым счастьем!» Бой курантов, шампанское, рассыпчатый смех гостей... Хорошо! Весело! Сытно. Чего еще надо? Любви.

Как всем нам хочется любви! Но мне в тот год, наверное, хотелось сильнее всех.

Последний курс университета. Красный диплом. И – «караул»! Умница, красавица, спортсменка по распределению лихо отшивартуется от столицы Донского края и окажется в какой-нибудь забытой Богом станице в банальном образе учительницы русского языка и литературы. И будет гипнотически задуривать головы девочкам романтическими сказками про Ассоль, а мальчикам вырисовывать в классном журнале лебединые шеи двоек за полную пустоту в их запущенных бошках. О-ля-ля!

Все люди загадывают желания под Новый Год. И я загадала. Захотелось мне любви – яркой, искрометной, сумасшедшей!

Зимняя сессия была легкой, но скучной. И мы с девчонками решили поразвлечься: погадать под Рождество. Зойка где-то вычитала, что на любовь надо гадать на красном воске. Мы отрезали по кусочку от красной свечки, растопили воск в ложках, и вылили каждая в свой стакан с холодной водой. У кого-то звериная мордочка нарисовалась, у кого-то цветок, а у меня что-то вроде подковы или буквы «С». Девчонки наперебой стали ерничать: «Ну, Гелька, тебе счастья воз привалит на тройке с бубенцами! Или кавалер брыкаться будет, как необъезженный коник. Или себе мужа-кузнеца в станице отхватишь – а что, первый парень на деревне!»

С того момента и пошло, и поехало. Девчонки мне проходу не давали. Проходим мимо бара «Серебряная подкова», они толкают меня: «Зайди, наверняка там твой сузённый тебя поджидает, истомился весь».

Окажемся в районе зоопарка, опять подкальывают: «Беги к загону с зебрами, твой долгожданный там подковки им прилаживает. Спеши, а то его завтра уволят за членовредительство». А ипподром вообще стал притчей во языцех. Там мы часто пропадали, благо он рядом с нашим студенческим общежитием был. И вот как-то приходим мы на ипподром, делаем ставки, занимаем места в первом ряду. И вдруг начинается происходить что-то непонятное. Ко мне подходит один парень, щечку подставляет: «Я лошадь. Поцелуй меня, красивая, на счастье». За ним второй, третий. Тре-

тъему кавалеру я в ярости сумкой по башке треснула. Он растерялся, глазами хлопает. А девчонки мои смеются, заливаются.

Оказывается, они мне незаметно плакатик к спине прицепили «Целую всех, кто родился в год Лошади. Выигрши на скачках гарантирован». Вот стервы! Это ж надо меня так подставить! Я, конечно, извинилась перед ушибленным претендентом на поцелуй, и молнией с ипподрома. А он за мной. Догнал и говорит: «Я так с девушками еще никогда не знакомился. Это требует продолжения или, по меньшей мере, такой же оригинальной развязки». Я со злости буркнула: «Можешь подарить мне черные розы. Очень кстати будут».

Вечером он принес мне розы. Натуральные черные розы. Вот так мы познакомились с Сергеем. Оказалось, он действительно родился в год Лошади, без всяких шуток. А белые розы, как потом сам признался, два часа красил черной анилиновой краской. Теперь, каждый раз, когда он дарит мне белые розы, мы не можем удержаться от счастливого смеха. Как хорошо любить и быть любимой!

Помнится, кто-то из древних китайских мудрецов говорил, что желающих судьба ведет, а сопротивляющихся — тащит. Я не знаю, что будет дальше. Жизнь полна неожиданностей. Но теперь я уверена в том, что сама судьба ведет меня. А это значит, что есть все шансы быть у нее в милости. Надо только ее тоньше чувствовать, острее ви-

деть, четче слышать.

Все мы любим истории с хорошим концом. Полюбите истории с веселым началом! (Ангелина)

Я встретил вас – и все...

Надеяться на счастливую случайность дело неблагодарное. Вашему идеалу партнера по браку может соответствовать один человек из ста, а то и из тысячи. И чтобы найти его, вам придется познакомиться с сотнями людей. Зато вы выберете себе самого достойного.

Разговаривают два приятеля.

– И как же тебе удается знакомиться с таким огромным количеством женщин?

– Нужно уметь создавать ситуацию, когда они наиболее сговорчивы и доступны.

– Как же ты это делаешь?

– Снимаю в гостинице номер и снаружи на дверь прикрепляю табличку с буквой «Ж».

Эффективное знакомство это искусство сразу же вызвать симпатию к себе, интерес и жгучее желание продолжить общение с вами.

На наших тренингах «Школа знакомств» мы учим участников приемам эффективного знакомства, вызывания симпатии, доверия к себе. Выявляем причины их неудач в прошлом. Показываем, почему один человек интересен, а дру-

гой нет.

Учим приемам конкурентной борьбы, приемам эротического манипулирования и приемам защиты от манипуляций. Формируем их эксклюзивный имидж, помогаем им создать свой привлекательный эротический и человеческий образ. Учим их «самопиару», тому, как подвать самих себя.

Любая привлекательность мужчины или женщины – лицо, тело, габариты все это бывает интересно лишь на начальном этапе знакомства. Вы можете пойти к модному стилисту, парикмахеру, купить себе наряд в модном бутике. Но ваш внешний вид будет интересовать вашего нового знакомого лишь в течение пятнадцати минут.

Потом наступает привыкание. И уже на первый план выходят совсем иные параметры имиджа. По данным психологов 55 процентов информации дает тело человека, выражение его лица, включая улыбку.

35 процентов информации получаем от его голоса. И оставшиеся 10 процентов от того, что он нам говорит.

Так вот имеет смысл заняться не похудением, а своим здоровьем, повышением жизненного тонуса, энергетике. Никто не хочет иметь дело с больными, недовольными, раздраженными, дерганными, зажатыми, «размазанными» людьми. При знакомстве каждый отмечает про себя, насколько сбалансирован его собеседник. Блестящие глаза, уверенная походка, хорошие жесты, голос, улыбка – на это и надо делать упор. Одежда это только малая толика возможного успеха,

по одежке, как известно, только встречают.

Так вот, когда мы входим в близкий межличностный контакт, то довольно быстро привыкаем к внешнему виду собеседника. Но мы никогда не сможем привыкнуть к внутреннему содержанию, внутреннему миру человека, если он действительно богат и интересен. Это и заставляет нас и других активно встречаться с этим человеком, чтобы получать новые впечатления, испытывать все новые и новые эмоции и чувства, вдохновляться на появление собственных свежих мыслей. И желательно всегда помнить, что вы не манекены, не надувные куклы, вы – люди. А все люди нуждаются в получении новой, яркой информации, в новых формах отношений, нешаблонных моделях поведения, свежих эмоциях.

Успешное продолжение знакомства зависит от целого ряда значимых моментов, которыми никогда не следует пренебрегать.

1. Удачный выбор дистанции комфортного общения, ненавязчивое проникновение в зону личного пространства собеседника.

2. Внутреннее состояние уверенности, умелое использование голосовых режимов.

3. Доброжелательность, улыбка, комплиментарность.

4. Мини-презентация, акцентирование своих достоинств.

5. Частое употребление имени нового знакомого.

6. Определение психотипа собеседника для получения информации о его работе, увлечениях, досуге.

7. Определение психокмплексов собеседника для выбора собственной модели поведения с ним.

8. Перебор тем для разговора и анализ реакции на них.

Всем интересны разговоры на межличностные темы. Но никогда не говорите ни о ком в негативном ключе. Доброжелательность, доброжелательность и еще раз доброжелательность, настрой на позитив. Всегда интересно слушать человека, если он не говорит банальностей, его речь не пестрит шаблонными выражениями, когда он имеет свою точку зрения на происходящие события.

Где лучше всего знакомиться?

Серьезные знакомства завязываются на конференциях, расширенных форумах, на технических выставках, автосалонах, на серьезных психологических тренингах. В недорогих ночных клубах обычно «тусуются» тинейджеры, а в элитных для времяпровождения требуются немалые деньги. Конечно, можно знакомиться и в аэропортах, и в лифте, и в очереди к врачу. Но эти варианты лучше использовать в качестве тренировки.

Что у него на уме?

Случается и так, что ваш новый знакомый или знакомая перехватывают инициативу и начинают «грузить» вас, настаивая на дальнейшем продолжении знакомства, когда вы еще

сам не определились, нужно ли вам это. А иногда возникают и довольно пикантные ситуации, когда вас своим напором буквально «загоняют в угол». Узнать и четко себе представить истинные намерения партнера вам поможет техника «Человек-компьютер».

Представьте себе экран компьютера. На экране высвечены четыре вопроса, которые вы должны себе задать:

1. Почему этот человек мне симпатичен?
2. Зачем он мне это все говорит?
3. Что ему от меня нужно?
4. Все ли я сделал, чтобы удержать свои позиции, защититься?

Если вы постоянно будете задавать себе эти четыре вопроса по ходу разговора, то через короткое время заметите, что ваш компьютер обрел сверхчувствительность. Всякий раз, когда вопрос останется без ответа или ваш ответ окажется неверным, углу экрана будет возникать мигающий огонек цвета вашей тревоги. И таким образом вы всегда будете на верном пути.

Остановимся подробнее на каждой позиции, разберем каждый вопрос детальнее.

Почему этот человек мне симпатичен? Возможно, он кого-то вам напоминает или искусственно вызывает ваше расположение. Опытные аферисты умеют это проделывать блистательно

Зачем он все это говорит? А затем, чтобы добиться вашего расположения.

Что ему от меня нужно? Что реально он может от меня получить? Равны ли наши позиции?

На эти простые вопросы нетрудно ответить, если посмотреть на ситуацию не изнутри, а глазами постороннего человека. Представьте, что вы даете интервью дотошному репортеру, и вынуждены исчерпывающе ответить на все эти вопросы.

А напоследок он сказал...

Набор стандартных фраз:

1. «Увидимся завтра». Это лучшее, что можно услышать. Но не стоит бурно выказывать свой восторг по поводу возможной встречи.
2. «Позвоню завтра». Фраза не лишена приятности, если новый знакомый взял у вас номер телефона.
3. «Позвоню как-нибудь вечером». Звучит проблематично, поскольку нет никакой конкретики.
4. «Давай как-нибудь еще встретимся». Слишком расплывчато, почти бесперспективно.
5. «Встретимся, когда я вернусь из командировки». Хорошо, если он говорит правду о командировке. Можно о нем забыть, если он хитрит.

Перспективен ли ваш роман? (Антре-тестирование)

Вопрос	Варианты ответа	Балл
Больше всего вам нравится вместе	Бродить по улицам и разговаривать	5
	Дурачиться	0
	Ходить в кафе и рестораны, появляться на людях	0
С первого момента знакомства вы чувствуете	Сильнейшую привязанность	5
	Уважение	0
	Уверенность в себе, раскованность	0
Когда речь заходит о его маме	Он цедит слова сквозь зубы, едва сдерживая раздражение	0
	Вы ревнуете его	0
	Он рассказывает о ней с теплотой в голосе	5
Вы случайно находите записку от его бывшей подруги	Не обращаете на это внимания: ведь он с вами!	0
	Обеспокоитесь, но не подадите виду	0
	Как ни в чем не бывало, спросите, как у нее дела	5

<p>Весь уик-энд, о котором вы так долго мечтали, шел дождь. Вы возвращаетесь домой</p>	<p>Расстроенная</p>	<p>0</p>
	<p>Довольная, ведь вы провели это время вместе</p>	<p>0</p>
	<p>Счастливая: все дни вы могли заниматься любовью</p>	<p>5</p>
<p>Вы чувствуете прилив любовного желания, когда представляете себе его</p>	<p>Исполненным нежности к вашим малышам пять лет спустя</p>	<p>5</p>
	<p>На работе в его офисе</p>	<p>0</p>
	<p>Во время вашего первого свидания наедине</p>	<p>0</p>
<p>Если ваш любовный запал внезапно угас, то</p>	<p>Он ворчит и включает телевизор</p>	<p>0</p>
	<p>Целует вас, медленно пробуждая ваше желание</p>	<p>5</p>
	<p>Спрашивает, что вас беспокоит</p>	<p>0</p>
<p>Как вы относитесь к его небольшим недостаткам?</p>	<p>Принимаете его таким, какой он есть</p>	<p>5</p>
	<p>Пока терпите, но уже готовы предъявить ультиматум: или исправись, или уйдешь</p>	<p>0</p>
	<p>Надеешься перевоспитать его со временем</p>	<p>0</p>

Когда вас терзают сомнения по поводу ваших отношений, он	Отстраняется и дает время тебе подумать	0
	Продолжает ухаживать за вами, как ни в чем не бывало, уверенный в своих чувствах к вам	5
	Делает вид, что ничего не происходит, хотя на самом деле очень беспокоится и переживает	0
Ваша интуиция	Давно молчит на его счет	0
	Велит вам держать его возле своей юбки покрепче, чтобы его не увела другая женщина	0
	Всегда говорит вам только хорошее	5
Если вам придется расстаться, то вы уверены, что	Вскоре появится новый претендент на вашу руку и сердце	0
	Никогда не удастся заполнить эту пустоту и смириться с утратой	5
	После периода переживаний вы снова будете бегать на свидания	0

Что вас восхищает в нем	Уверенность в себе, умение найти выход из трудных ситуаций	5
	Его сексуальность	0
	Уважение, которым он пользуется у коллег и ваших общих знакомых	0

Обработка результатов.

45-60 баллов. У вас искренние, прямые отношения. Он вполне подходит вам в роли готового жениха!

25-40 баллов. Возможен вариант брака, но пока еще что-то в ваших отношениях не ладится. Не стоит спешить, пусть страх перед возможным одиночеством не станет причиной не вполне удачного брака.

0 -20 баллов. Не теряйте зря время: это не ваш человек. Можете сказать в утешение себе и ему: «Мы ошибались друг в друге, и это было прекрасное время».

Знакомство по интернету

Вот и еще в одной я не ошибся...
Владимир Вишневский

Я вам пишу, чего же боле?

Знакомство, переписка по Интернету – все это стало обычным явлением. Куда чаще теперь люди общаются, пользуясь электронной почтой с незнакомцами, нежели со своими близкими! Близким проще позвонить, с ними при желании можно встретиться, наконец.

Какие претензии у мужчин к виртуальным романам

- *Женщины замороженные*
- *Женщины скучные*
- *Женщины обманывают в отношении возраста и внешности*

Претензии женщин

- *Мужчины неудачники*
- *Мужчины скучные*
- *Мужчины извращенцы*
- *Мужчины малолетки или старики*

А знакомство по Интернету, подразумевающее сначала виртуальный роман, а потом и реальный, о, как это заманчиво и привлекательно! Тем более, когда очередной чат зна-

комств зазывно и ласково обращается к вам: «Добрый день! Мы сделали все для вашего удобства: быстрая доставка сообщений и возможность просмотра информации о любом Нике. Вы можете с кем-нибудь уединиться в Привате или, наоборот, избавиться от нежелательного собеседника при помощи Игнора».

И начинается... Например, так.

Андрей. «Ну, почему я вас так сильно люблю, девушки? А если серьезнее, то просто хочу понять, чего же хочет женщина от мужчины? Ласки, добра, внимания? Всего лишь этого? Если так, то почему я до сих пор холост?»

Анжелика. «Девушка хочет обрести чувство защищенности, опоры. А еще быть единственной для тебя. А мужчины очень редко могут это дать, им постоянно нужен еще кто-то, кроме тебя».

Андрей. «Стань для меня моей единственной!»

Анжелика. «Я в это не верю!»

Андрей. «Давай начнем встречаться, и ты проверишь это на практике».

Или так.

Анна. «Как полюбить? Не люблю ни мужа, ни любовников. Испытываю только дружеские чувства к ним. Может, у кого-то такое было? Подскажите, как мне быть».

Сергей. «Любить надо легко! Хочешь, расскажу и покажу как? Давай встретимся!»

А случается и так.

Познакомился я с ней в чате для влюбленных. Наше знакомство было и не знакомством, а сплошной руганью. У меня тогда была девушка, с которой я постоянно общался на чате. И вдруг, прямо во время одного из таких «общений», ко мне начала приставать какая-то незнакомка. Поначалу она вела себя очень странно, грубо, что мне, конечно, не понравилось, и моя виртуальная девушка сказала:

– Может она и не девушка, а мужик?

– Да, возможно, – ответил я.

И что вы думаете, я сделал? Решил, как мальй дурачок, на весь чат опозорить ее, эту прекрасную незнакомку! Я сказал: «Народ! "её_пискпате" это мужик!»

Да, поступил я подло! На следующий день узнал, что она девушка, что очень сильно обрадовало меня. Я стал, как можно больше говорить с ней, расспрашивать, как выглядит, чем занимается, ну и дальше всякая стандартная ерунда. Мы разговорились. Конечно, я не мог удержаться и попросил у неё фотку. И вот на фото вижу такую девушку, что... ну просто душка, неповторимая, во всех смыслах, действительно, прекрасная незнакомка. Я влюбился. Влюбился с первого взгляда.

Конечно, со стороны всё это выглядит очень странно, можно сказать, нереально. Действительно, нереально, так как она жила совсем в другом городе, даже не в России, что меня сначала ужасно расстроило. Но потом мы стали договариваться о возможной встрече, и мне сразу полегчало.

Вот так и появилась эта нереальная, а виртуальная любовь моя. Ну, ничего страшного, я же был влюблён по-настоящему. В душе- то всё было реально. Так что никакие преграды мне были не страшны. Да, и «моя прекрасная незнакомка» тоже была влюблена в меня! Всё было просто восхитительно! В чатах сидели мы тайком, то есть по приватам-приватились, можно сказать, и не светились. Знали нас как парочку влюблённых. Все было от души, душа играла и пела! Но любовь видно не бывает вечной, всё рухнуло, любовь исчезла, прекратилась...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.