

TAJEMNICE NAJWIĘKSZYCH UWODZICIELI

Adrian Kołodziej i Grzegorz Głuś



**Poznaj sprawdzone sekrety
uwodzenia i zostań zdobywcą
kobięcych serc! Bądź lepszy
od przeciętnego faceta!**

Niniejsza **darmowa publikacja** zawiera jedynie fragment pełnej wersji całej publikacji.

Aby przeczytać ten tytuł w pełnej wersji [kliknij tutaj](#).

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez NetPress Digital Sp. z o.o., operatora [sklepu na którym można nabyć niniejszy tytuł w pełnej wersji](#). Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody NetPress oraz wydawcy niniejszej publikacji. Zabrania się jej od-sprzedaży, zgodnie z [regulaminem serwisu](#).

Pełna wersja niniejszej publikacji jest do nabycia w sklepie internetowym [Elektroniczna wiedza](#).

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną.**

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.](#)

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 3.09.2007

Tytuł: Tajemnice największych uwodzicieli

Autor: Adrian Kołodziej, Grzegorz Głuś

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-154-3

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska, Sylwia Fortuna

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

| | |
|--|-----------|
| WSTĘP | 7 |
| PRZED PODEJŚCIEM | 9 |
| <u>Model gry</u> | 9 |
| <u>Moc Twoich myśli</u> | 12 |
| <u>Szerokiej drogi</u> | 16 |
| <u>Nie jesteś pomarańczowy</u> | 16 |
| <u>Góry nie upadają</u> | 18 |
| <u>Kopalnia diamentów</u> | 20 |
| <u>Mowa ciała</u> | 24 |
| <u>Studium przypadku</u> | 25 |
| <u>Dynamiczna mowa ciała</u> | 26 |
| <u>Prawdziwy facet</u> | 29 |
| <u>Stań się dla niej wyzwaniem</u> | 33 |
| <u>Carpe diem – chwytaj dzień</u> | 37 |
| <u>Strach przed podejściem</u> | 41 |
| <u>Wstęp</u> | 41 |
| <u>Lęk przed podejściem</u> | 42 |
| <u>Ćwiczenia</u> | 43 |
| <u>Ćwiczenie 1</u> | 44 |
| <u>Ćwiczenie 2</u> | 44 |
| <u>Ćwiczenie 3</u> | 45 |
| <u>Przekonania</u> | 45 |
| <u>Afirmacje</u> | 46 |
| <u>Postrzeganie wartości</u> | 47 |
| <u>Ćwiczenie</u> | 48 |
| <u>Teoria chaosu</u> | 49 |
| <u>Ćwiczenie</u> | 50 |
| <u>Podejdź natychmiast</u> | 50 |
| <u>Ćwiczenie 1</u> | 51 |
| <u>Ćwiczenie 2</u> | 51 |
| <u>Podsumowanie</u> | 52 |
| <u>Misje</u> | 52 |
| PODEJŚCIE | 54 |
| <u>Rama</u> | 55 |
| <u>Dowód społeczny</u> | 59 |
| <u>Wartość społeczna</u> | 61 |
| <u>Teoria grup</u> | 62 |
| <u>Spontaniczność</u> | 65 |
| <u>Czy jest spontaniczność w uwodzeniu?</u> | 65 |
| <u>Jak opowiadać spontanicznie historie?</u> | 67 |
| <u>Otwarcia</u> | 68 |
| <u>Gra w dzień</u> | 74 |
| <u>Gra w nocy</u> | 78 |

| | |
|--|------------|
| <u>Podstawy konwersacji</u> | 80 |
| <u>Komplementy</u> | 88 |
| <u>Klasyfikowanie kobiet</u> | 90 |
| <u>Kwalifikowanie</u> | 92 |
| <u>Testowanie Ciebie</u> | 94 |
| <u>Jak odbijać kobiece testy?</u> | 94 |
| <u>Najczęstsze testy kobiet</u> | 95 |
| <u>Nie bądź łatwy</u> | 99 |
| <u>Kalibracja</u> | 101 |
| <u>Zlewki – jak ich uniknąć lub znacznie zmniejszyć ich liczbę</u> | 104 |
| <u>Czym są zlewki?</u> | 104 |
| <u>Powody zlewek</u> | 105 |
| <u>Zapobieganie zlewkom</u> | 107 |
| <u>Podczas spotkania</u> | 107 |
| <u>Pierwszy telefon</u> | 109 |
| <u>Wiadomość tekstowa</u> | 110 |
| <u>Doprowadzanie do następnego spotkania</u> | 111 |
| <u>Podsumowanie</u> | 112 |
| <u>STWORZENIE ZAINTERESOWANIA</u> | 113 |
| <u>Atrakcyjność</u> | 113 |
| <u>Kontakt wzrokowy</u> | 119 |
| <u>Dlaczego to jest takie ważne?</u> | 119 |
| <u>Poparcie naukowe</u> | 120 |
| <u>Pionowe skanowanie wzrokiem</u> | 120 |
| <u>Poziome skanowanie wzrokiem</u> | 121 |
| <u>Rozszerzenie źrenic</u> | 121 |
| <u>Łapanie kontaktu wzrokowego</u> | 121 |
| <u>Wskazówki i triki</u> | 122 |
| <u>Ćwiczenia</u> | 123 |
| <u>Kontakt wzrokowy versus gapienie się</u> | 124 |
| <u>Podsumowanie</u> | 124 |
| <u>Wskaźniki zainteresowania</u> | 125 |
| <u>Dodatek – truizmy</u> | 129 |
| <u>Sygnaly zainteresowania</u> | 129 |
| <u>Obniżanie jej wartości – negi</u> | 132 |
| <u>Czym są negi?</u> | 132 |
| <u>Dlaczego wymyślono negi?</u> | 133 |
| <u>Mieszane sygnały – push & pull</u> | 135 |
| <u>Emocjonalny push & pull</u> | 137 |
| <u>Mowa ciała a push & pull</u> | 138 |
| <u>Opowiadanie historii</u> | 139 |
| <u>Otwarte pętle</u> | 142 |
| <u>Odgrywanie ról</u> | 144 |
| <u>Zazdrość</u> | 145 |
| <u>Radzenie sobie z kolesiami</u> | 147 |
| <u>TWORZENIE WIEZI</u> | 151 |

| | |
|--|------------|
| <u>Więź i komfort</u> | 151 |
| <u>Eskalacja dotyku</u> | 154 |
| <u>Szczerość</u> | 156 |
| <u>Zaczynamy...</u> | 157 |
| <u>Co do szczerości w stosunku do siebie...</u> | 158 |
| <u>Zaufanie</u> | 160 |
| <u>Szacunek</u> | 164 |
| <u>Emocjonalne podejście do rozmowy</u> | 165 |
| <u>Emocjonalna rozmowa</u> | 170 |
| <u>Dyskwalifikowanie siebie</u> | 172 |
| <u>Izolowanie</u> | 175 |
| <u>Wstęp do NLP</u> | 178 |
| <u>DOMKNIECIA</u> | 181 |
| <u>Jak i kiedy ją pocałować?</u> | 181 |
| <u>Laski imprezowe</u> | 183 |
| <u>Jak powinien wyglądać pierwszy pocałunek?</u> | 183 |
| <u>Instant date</u> | 185 |
| <u>Gdzie zabrać kobietę?</u> | 187 |
| <u>Jak się zachowywać na instant date?</u> | 187 |
| <u>Jednonocna przygoda</u> | 188 |
| <u>Dlaczego trudno doprowadzić do przygody na jedną noc?</u> | 188 |
| <u>Jak znaleźć kobietę na jednonocną przygodę?</u> | 189 |
| <u>Wymuszanie wskaźników zainteresowania</u> | 191 |
| <u>Jak doprowadzić do jednonocnej przygody?</u> | 191 |
| <u>SPRAWY ZWIĄZKÓW</u> | 193 |
| <u>Randkowanie</u> | 193 |
| <u>Związki</u> | 196 |
| <u>Kontrola</u> | 204 |
| <u>Jak odzyskać kontrolę, gdy stracisz ją po drodze?</u> | 204 |
| <u>Po pierwsze – kontroluj, jednak nie bądź kontrolujący</u> | 204 |
| <u>Po drugie – obojętność na jej gówniane zachowania</u> | 205 |
| <u>Po trzecie – zazdrość</u> | 206 |
| <u>Kontroluj swoje emocje</u> | 207 |
| <u>Ciepło i zimno</u> | 207 |
| <u>Jak z przyjaciółki zrobić kochankę?</u> | 210 |
| <u>Krok 1: Zmień się</u> | 212 |
| <u>Krok 2: Zazdrość</u> | 212 |
| <u>Krok 3: Powiedz, co czujesz, i zerwij znajomość</u> | 212 |
| <u>Zrywanie</u> | 214 |
| <u>Jak powinno wyglądać Twoje nastawienie?</u> | 214 |
| <u>Jak ja się rozstawałem?</u> | 215 |
| <u>SPRAWY ŁÓŻKOWE</u> | 217 |
| <u>Zrozumieć kobietę</u> | 217 |
| <u>Seksualne odwrócenie władzy</u> | 221 |
| <u>Pytania wprowadzające tematy seksualne</u> | 224 |
| <u>Seksualne napięcie</u> | 225 |

| | |
|--|------------|
| <u>Ostatni moment oporu</u> | 227 |
| <u>Rzeczy po prostu się dzieją</u> | 230 |
| <u>UWODZENIE NA ODLEGŁOŚĆ</u> | 232 |
| <u>Gra przez telefon</u> | 232 |
| <u>SMS-y</u> | 235 |
| <u>Budujące więź</u> | 235 |
| <u>Erotyczne</u> | 238 |
| <u>Na noc</u> | 240 |
| <u>Zjebka</u> | 240 |
| <u>Uwodzenie w sieci</u> | 241 |
| <u>Zacznijmy od serwisu Fotka.pl</u> | 241 |
| <u>Zainteresowania</u> | 242 |
| <u>Cechy</u> | 242 |
| <u>Mój opis</u> | 243 |
| <u>Moje zainteresowania</u> | 244 |
| <u>Co lubię</u> | 244 |
| <u>Czego nie lubię</u> | 244 |
| <u>Wymarzony partner</u> | 244 |
| <u>Zdjęcia</u> | 245 |
| <u>Komentarze</u> | 246 |
| <u>Wiadomości prywatne</u> | 247 |
| <u>Branie numeru GG</u> | 248 |
| <u>Rozmowa na GG</u> | 248 |
| <u>Czaty</u> | 248 |
| <u>ZAKOŃCZENIE</u> | 250 |

Wstęp

Długo zastanawiałem się, jak rozpocząć tę książkę. Moja przygoda z uwodzeniem kobiet rozpoczęła się 2 lata temu, po nieudanym związku z bardzo trudną kobietą. Wtedy postanowiłem zostać szczęśliwym człowiekiem, który już nigdy nie będzie miał problemów z kobietami. Wpisałem swego czasu w Google frazę „uwodzenie” i znalazłem pierwsze forum o tematyce pick upu wolne od wpływów NLP. Właśnie wtedy zacząłem się podpisywać nickiem Under.

Również wtedy poznałem mojego przyjaciela i współautora tej publikacji, Squida. Bardzo wiele nas różniło, ale mieliśmy wspólny cel „poznać tajemnice kobiecego serca”. Przez ponad dwa lata spędzaliśmy setki godzin na ulicy, w pubach, centrach handlowych i klubach, aby doskonalić swoje umiejętności. Początki były bardzo trudne. Poznaliśmy gorzki smak słowa „odrzuć”. Jednak nasza chęć bycia lepszym od przeciętnych facetów pchnęła nas do punktu, w którym jesteśmy dzisiaj.

Największym problemem, z którym się zmagaliśmy w tamtym okresie, nie był brak motywacji, a raczej brak dostępu do jakiegokolwiek wiedzy. Gdybym dzisiaj zaczynał swoją przygodę z uwodzeniem kobiet – myślę, że osiągnąłbym ten sam rezultat znacznie wcześniej. Ten podręcznik powstał, abyś mógł iść na skróty.

Gdy nauczyliśmy się osiągać sukcesy z kobietami, postanowiliśmy, że chcemy, abyś Ty również został uwodzicielem. Chcemy, abyś był podrywaczem. Wierzymy, że każdy może być idealnym kochankiem – niezależnie od tego, czy jest przystojny, silny lub bogaty. Swego czasu jeździłem maluchem, a miałem więcej kobiet niż rówieśnicy,

którzy mają nadzianych rodziców. Dlatego powtórzę jeszcze raz: chcemy, abyś został łamaczem damskich serc.

Nie chcemy, abyś krzywdził kobiety. Naszym celem jest nauczyć Cię skutecznego działania, abyś mógł uszczęśliwiać wszystkie kobiety — od sprzątaczek po gwiazdy porno.

Pisząc tę książkę, staraliśmy się nie kopiować niesprawdzonych wywodów pseudoartystów podrywu. Ostatnio stała się modna filozofia podrywu. Myślenie pozostaw myślicielom, a Ty zajmij się konkretnym działaniem. Skorzystaj z naszych praktycznych rad, a gwarantujemy Ci, że zmienisz swoje życie na lepsze. Jeśli poważnie zabierzesz się do roboty, już nigdy nie będziesz patrzeć, jak ktoś zabiera Ci kobietę, która powinna być z Tobą. Zaczynij działać, działanie zawsze przynosi efekty, myślenie nigdy.

Carpe diem, Przyjaciele...

Przed podejściem

Model gry

Żeby móc Wam pomóc w zdobyciu najgorętszych kobiet, musimy wiedzieć, z czym macie problem. Często jednak jest tak, że sami nie wiecie, w czym leży problem, albo myślicie, że wiecie, podczas gdy rzeczywistość chodzi o coś innego. Ten wstęp pomoże Wam to zrozumieć. Opiszę tutaj model gry, ponieważ kiedy wiesz, jak powinien wyglądać proces uwodzenia, to zaczynasz rozumieć, czego brakuje w Twoim podejściu i gdzie są Twoje „słabe punkty”. Dzięki temu szybciej poradzisz sobie ze znalezieniem rozwiązania.

Chcę w pierwszej kolejności przedstawić MODEL, tak żebyście mieli wgląd, jak wygląda solidna podstawa.

WSZYSCY „wielcy uwodziciele”, wiedząc o tym czy nie, stosowali się mniej więcej do tego modelu. Oczywiście każdy z nich miał indywidualny styl, ale na najbardziej podstawowym poziomie ich gra wyglądała tak, jak opisuję to poniżej. Jest książka napisana przez Roberta Greene’a pt. „Art of Seduction”, gdzie autor opisuje „strategie” największych uwodzicieli, którzy zapisali się na kartach historii. Nawet Casanova korzystał z tego modelu. Dlatego przedstawiam właśnie ten, a nie inny model.

Ogólny model gry dzieli się na trzy etapy:

Zainteresowanie — celem jest stworzenie obopólnego zainteresowania — Ty demonstrujesz swoje atrakcyjne cechy, ale także two-

rzysz dla niej pole, w którym ona może Tobie zademonstrować swoje wartościowe cechy.

Ze stworzeniem zainteresowania są dwa główne problemy:

Podejście — faceci mają problemy z podejściem. Wyjaśnijmy sobie coś — kiedy idziesz do klubu, nie idziesz, by szukać miłości swojego życia, lecz aby ćwiczyć swoje umiejętności. Robisz to, abyś wiedział, co robić, kiedy rzeczywiście poznasz wyjątkową kobietę, i nie spierzył tego. Oczywiście, Twój przyjaciele, rodzina i nawet kot mogą Ciebie nie rozumieć. Ale Ty powinieneś wiedzieć lepiej, dlaczego robisz to, co robisz. Organizowane są szkolenia i pisane są książki poświęcone temu, jak rozmawiać z klientem albo jak rozmawiać z młodzieżą. A Ty się uczysz, jak rozmawiać z kobietami. Jak się okazuje, czasem nie jest tak prosto dogadać się z drugim człowiekiem. Nie rób z tego wielkiego halo, po prostu uczysz się czegoś nowego. Musisz też znać cel, do którego chcesz dążyć. Tym celem może być zdobycie nowego znajomego, przyjaciela, dziewczyny lub kochanki. Kiedy znasz swoje zamierzenia, jest Ci dużo łatwiej dobrać sposób i metody, którymi to możesz osiągnąć. Mówimy na to GRA, aby łatwiej nam było się do tego odnieść jako do próby zdobycia nowych umiejętności, a nie traktować tego jak sprawę życia lub śmierci. Nie bierzesz wtedy każdej zlewki przez kobietę na poważnie. Kiedy dostaję kosza, mówię do siebie: „Super Mario zginął. Naciśnij NEW GAME i zacznij poziom od początku”. To po prostu gra. Nie ma opcji SAVE GAME, ale jest NEW GAME — i tyle.

Szczerze zainteresowanie — jedna z najważniejszych zasad dynamiki towarzyskiej brzmi: „Nie cenimy czegoś, na co sami nie musieliśmy zapracować, a kiedy już coś zdobędziemy, szybko nam się to nudzi”. Tutaj wielu facetów popełnia błąd. Nie wystarczy, że Ty będziesz interesujący. Musisz także usprawiedliwić swoje zaintereso-

wanie kobietą. Jeśli ona uzna, że pociąga Cię jedynie jej fizyczność, to nie licz na zbyt wiele. Jeśli jednak pozwolisz jej zapracować na swoje zainteresowanie — wtedy masz solidną podstawę.

Więź — są różne style GRY, ale faza uwodzenia, jaką jest zdobycie więzi z kobietą, generalnie zawsze wygląda tak samo. Nawet jeśli kryjesz swoje pragnienia, wyznaje się zasadę: GRASZ jedynie przez pierwsze 10 minut, a potem po prostu jesteś sobą. Na początku to rzeczywiście jest gra — gra pozorów, gra w poznawanie, czasem gra liczb. Prowadzisz grę po to, żeby doprowadzić do momentu, w którym oboje chcecie się poznać, w którym możecie być sobą i pokazać drugiej osobie swoje wnętrze oraz podjąć decyzję, dokąd chcecie poprowadzić rozpoczętą chwilę wcześniej znajomość.

Spójrz na kobietę i powiedz o niej dwa zdania, które przychodzą Ci na myśl. A teraz przyglądaj się tej kobiecie przez 5 minut. Zastanów się, jaka jest naprawdę, co lubi robić, czym się zajmuje, o czym marzy. Twoje postrzeganie zmieni się diametralnie i nagle RZECZYWIŚCIE zaczniesz być ciekaw, jaka ona jest. Ta CIEKAWOŚĆ poprowadzi Cię przez więź. Oczywiście tworzenie więzi to nie tylko dowiadywanie się o sobie różnych rzeczy, ale także budowanie komfortu, zaufania oraz eskalacja dotyku (co podchodzi pod budowanie komfortu). Wreszcie tworzenie więzi to także umawianie się na kolejne spotkanie czy rozmowy przez telefon.

Uwodzenie — ogólnie mówiąc, jest to dalsza eskalacja (aż do seksu) — seksualna rozmowa, gra wstępna, opory przed seksem. Faceci próbują pokonać opór kobiety dopiero wtedy, gdy są już z nią w łóżku. Tymczasem proces „rozbrajania” tego mechanizmu powinien zacząć się dużo wcześniej (po około 10 MINUTACH Waszej znajomości), ale o tym wszystkim w dalszej części tej książki.

Moc Twoich myśli

Jeśli musiałbym dziś powiedzieć, jaki czynnik decyduje o Twoich sukcesach z kobietami, padłaby jasna i prosta odpowiedź: „Twoje myśli”. Cały proces uwodzenia odbywa się w Twojej głowie. Twoje myśli decydują o Twoich przekonaniach, stylu życia, dialogu wewnętrznym. Pośrednio Twoje myśli wynikają z Twoich doświadczeń życiowych. Niektóre osoby, które czytają tę publikację, mogłyby być dobrymi podrywaczami – pod warunkiem, że zmienią sposób myślenia.

Dlaczego Twoje myślenie jest takim ważnym czynnikiem?

Wszystko, co myślisz i mówisz, jest zapisywane w Twojej podświadomości. Wyobraź sobie, że Twoja podświadomość nie ocenia tych zapisów, a wykonuje je. Jeśli będziesz sobie powtarzał: „Jestem nieudacznikiem, czuję strach przed podejściem, ona mnie nie lubi” – Twoja podświadomość zapisze te informacje, a następnie je wykona. Fajnie, co? To potężne narzędzie, które może równie dobrze Ci zaszkodzić, jak pomóc.

Pamiętasz film „The Secret”? Jeśli go jeszcze nie widziałeś, to polecam. Pewien milioner powiedział: „Jeśli czegoś bardzo chcesz, cały wszechświat zrobi wszystko, abyś to dostał”. To prawda. Ja jednak powiem: „Jeśli czegoś bardzo chcesz, Twoja podświadomość przyciągnie do Twojego życia, co zechcesz”. Jeśli chciałem spotkać jakiś typ kobiety, po prostu wyobrażałem sobie, że to się już stało. Podświadomość wykonała mój program. Dlaczego? Przez selekcję innych kobiet pomagała mi znaleźć tę, której szukałem.

Jednak jeśli będziesz myślał o pewnej kobiecie w taki sposób, możesz również siebie skrzywdzić. Pamiętaj jedno: miłość rodzi się z myśle-

nia o danej osobie. Im częściej o niej myślisz, tym bardziej ją kochasz. Kobiety kochają mocniej, ponieważ częściej wyobrażają sobie, jak to jest właśnie z tym facetem. Wiele technik uwodzenia bazuje właśnie na tej koncepcji. Robisz wszystko, żeby się o Ciebie martwiła, myślała o Tobie, a ona będzie bardziej Cię kochała. Ludzie tak naprawdę nie kochają innych ludzi. Kochają tylko wyobrażenia o drugiej osobie. Człowiek cierpi, gdy wyobrażenie spotka się z rzeczywistością. Przykład: poznałeś fajną dziewczynę, ona była taka, jaką chciałeś, aby była. Po jakimś czasie Wasz związek się sypie, ponieważ ona nie jest już taka jak dawniej. W końcu się odkochujesz. Nie, nie... Tak naprawdę się nie odkochujesz, a zmieniasz wyobrażenie o tej kobiecie. Prawda? Pamiętasz, jak byłeś zakochany, a później przestałeś kochać tę kobietę? Tak się stało, ponieważ nagle zauważyłeś, jaka ona jest. Dlatego kochaj rzeczywiste kobiety, a nie Twoje wyobrażenia. Nie myśl o niej. Będziesz kontrolował swoje emocje, a przez to swój związek. Ten, kto się zakochuje, nie kontroluje związku.

Wracając do Twoich myśli. Przeciętny Polak myśli: „Polska to dno, wszędzie korupcja, bezrobocie, szef wykorzystuje pracowników, a zarabia się grosze”. Jasne, tak jest, pogódź się z tym. Jeśli nie wiesz, jak z czymś walczyć, zaakceptuj to. Teraz zmień sposób myślenia: „Polska to piękny kraj, tyle jest do poprawienia, drogi są w kiepskim stanie, więc założę firmę, która zajmie się tym. Będę bogaty”. Ja tak właśnie myślę. Myślę pozytywnie. Przecież świat jest piękny, dostaję od niego wszystko, o co poproszę. Mam kobiety, których chciałem. Uwodzę je w prosty sposób, bez większego nakładu energii. Ponieważ wcześniej myślałem dobrze. Większość kobiet chce się ze mną umówić, ponieważ mam świetny i atrakcyjny sposób myślenia. Jestem szczęśliwym człowiekiem. Przy mnie jej problemy odpływają, może się świetnie bawić i przeżyć niesamowitą przygodę.

Mój sposób myślenia jest dobry. Używam technik, rutynowych historii, ponieważ nie czuję się gorszy od niej, a jest to dla mnie forma flirtu. Dokuczając kobiecie, nie robię tego, by ją obrazić czy zmniejszyć jej samoocenę – po prostu lubię patrzeć, jak będzie się droczyła ze mną. Kocham, gdy ona próbuje okazać mi swoje zainteresowanie. Kocham kobiety po prostu. Fakt, wiem, że większość to suki i manipulatorki. Jasne, pogodziłem się z tym. Jednak to piękne stworzenia. Potrafią być takie słodkie. Chcą czuć się przy mnie wyjątkowe i piękne. Pozwalam im na to. Mogą poczuć się przy mnie kobietą, a nie szmatą. Nie muszę prosić kobiety o seks. Buduję ciągle napięcie seksualne, w końcu musi się ono gdzieś rozładować, ale jestem pewien, że ona i ja chcieliśmy tego tak samo. Poszliśmy do łóżka, ponieważ między nami wytworzyło się coś wyjątkowego. Coś, co wydarzyło się pierwszy raz i już się nie powtórzy z żadną kobietą. Jeśli z inną kobietą pójdę do łóżka, to dlatego, że znowu między nami wytworzyło się coś wspaniałego i niepowtarzalnego. Nie lubię kobiet łatwych. Jakoś seks z kobietą, która miała więcej partnerów niż ma lat, nie jest dla mnie ciekawym czy wielkim przeżyciem. Lubię kobiety w wieku 18–24 lata, które miały maksymalnie 3–4 partnerów. Szanuję je za to, że nie idą z każdym.

Możliwe, że w Twoim życiu ktoś Cię oszuka. Takie sytuacje się zdarzają. Bądź coś nie wyjdzie. Nie obwiniaj innych za to. Nie powtarzaj, że rząd Cię oszukuje. Takie podejście do życia nie jest prawidłowe. Zamiast narzekać, powiedz sobie: „Co zrobiłem źle, że zostałem oszukany? Jak mogę to naprawić?”. Zaakceptuj daną sytuację i poszukaj rozwiązania, które jest dobre dla Ciebie. Jeśli kobieta Cię rzuciła, nie mów: „Ale z niej suka, jak mogła mnie zostawić/zdradzić?”. Lepiej powiedz sobie: „Co zrobiłem źle, że ona mnie rzuciła/zdradziła”. To, co myślisz, ma wpływ na Twoje życie.

Chora zazdrość. Mam z tym wyłącznie problem, gdy zależy mi na kobiecie. Jednak nauczyłem się kontrolować swoją zazdrość, aby nie miała negatywnego wpływu na moje życie. Zazdrość jest silnym uczuciem. Silniejszym od innych. Gdy kobieta rzuca fochy czy jest zazdrosna – to świetnie. Jest to wskaźnik zainteresowania z jej strony. Jednak gdy Ty robisz to samo, dajesz jej wskaźnik zainteresowania. Jeśli robisz to ciągle – ona zauważa, że jej potrzebujesz, a Twoja atrakcyjność spada. Zazdrość łatwo można kontrolować. Najpierw należy zrozumieć, skąd się bierze. Zazdrość bierze się ze złych wewnętrznych przekonań. Jeśli czujesz się gorszy, stajesz się zazdrosny. Gdy jesteś najlepszym wyborem dla kobiety, nie musisz być zazdrosny, ponieważ ona nigdy Cię nie zdradzi. Kobieta zdradza w związku, gdy mężczyzna da jej powód. Najczęściej zdradza przez chorą zazdrość. Jeśli będziesz ciągle zazdrosny, ona w końcu będzie myślała, że ją kontrolujesz, bo sam ją zdradzasz, i Cię zdradzi. Bandler mówi o pewnym doświadczeniu. Wyobraź sobie, że Twoja kobieta siedzi w parku i patrzy na innego mężczyznę. Jest to wysoki brunet. Patrzy na niego takim wzrokiem, jakim kiedyś patrzyła na Ciebie. Uśmiecha się uśmiechem, który był zarezerwowany dla Ciebie. Czujesz się zazdrosny? Gdy Twoja kobieta przekroczy próg mieszkania, to zrobisz jej jazdę za to, czego nie zrobiła. A teraz odwróćmy trochę obraz. Zamiast bruneta siedzisz Ty. Przypomnij sobie wszystkie dobre uczucia. Zmień swój stan, aby pozytywne emocje kierowały wszystkim, co robisz, a wtedy przyciągniesz same dobre rzeczy i... Baw się dobrze ;)

Kilka dni temu miałem wykład na Akademii Medycznej i profesor powiedział: „90% wszystkich chorób wywołuje stres”. Głęboko w to wierzę. Stres w większości wywołują Twoje negatywne myśli. Twoje myślenie jest podstawą Twojego życia. Jeśli będziesz myślał dobrze i pozytywnie, będziesz zdrowy, bogaty i będziesz miał kobiety, o których marzysz. Od dziś analizuj swoje myśli z całego dnia i pomyśl, co

możesz poprawić, zmienić w sposobie myślenia. Niczego więcej nie potrzebujesz — tylko zmiany myślenia.

Szerokiej drogi

Nie pozwól obawie o to, ile zajmie osiągnięcie czegoś, przeszkodzić ci w robieniu tego. Czas i tak upłynie, a możemy równie dobrze wykorzystać go w najlepszy możliwy sposób.

Earl Nightingale

Nie jesteś pomarańczowy

To, jak postrzegamy świat wokół nas, jest bardzo subiektywne. Jeśli powiem słowo „czerwony”, Tobie może się ono skojarzyć z jabłkiem, a mnie z czymś zupełnie innym, np. ze sportowym samochodem w tym kolorze. Żaden z nas nie ma tutaj większej lub mniejszej racji. Po prostu widzimy świat na swój sposób i — zakładając, że wychowaliśmy się w tej samej kulturze — będzie on podobny, ale nigdy taki sam. Podobnie jest z przekonaniem — są one subiektywne, co znaczy, że masz WYBÓR, w co chcesz wierzyć. Niektóre z tych przekonań są oczywiście łatwo weryfikowalne — np. przyjęło się, że człowiek sam z siebie nie potrafi latać: byli już tacy, co próbowali, i stąd wiemy. Jest także wiele przekonań, których nie możesz zweryfikować albo jest to bardzo trudne — i te jest najłatwiej zmienić.

Jeśli powiem sobie: „Każda kobieta widzi we mnie atrakcyjnego faceta”, po nocy spędzonej na niepowodzeniach w klubie to przekonanie może być silnie nadwerężone. Łatwo jest je zweryfikować i po zdenerwieniu z rzeczywistością owo przekonanie mógłbym uznać za mylne. Tym, czego nie da się natomiast tak łatwo zweryfikować, jest powód,

dlaczego dostawałem takie, a nie inne reakcje. Może chodziło o mnie, może chodziło o nią, a może o coś zupełnie innego. Nie znam odpowiedzi na to pytanie, nie mam też szklanej kuli, różdżki i czapeczki w księżycy, żeby móc wywróżyć odpowiedź. Tak więc w tym momencie mam wybór, w co chcę wierzyć. A chcę wierzyć w coś, co będzie mi pomocne. Przekonanie typu: „Shrek ma większe branie ode mnie” nie pomoże mi. Mógłbym jednak spojrzeć na to w zupełnie inny sposób: każdy człowiek ma indywidualnie skalibrowany sposób patrzenia na świat i można by powiedzieć, że każdy patrzy na niego przez parę kolorowych szkieł. Wszyscy mamy te różnobarwne okulary i każdy, patrząc przez ich pryzmat, widzi świat w innych kolorach. Kiedy kobieta mówi mi: „Nie chce mi się z Tobą rozmawiać” — ja zamiast tego słyszę: „Jesteś pomarańczowy” — w swoim świecie, przez swoje pomarańczowe okulary widzi mnie jako pomarańczowego faceta. To nie znaczy, że jestem pomarańczowy. Podchodząc do innej dziewczyny, z tym samym tekstem, dokładnie w ten sam sposób, mógłbym usłyszeć: „Miło mi cię poznać”.

Kiedy zrozumiałem, że „nie jestem pomarańczowy”, zmieniło się moje postrzeganie interakcji ludzkich. Ze mną jest wszystko okej, ale inni ludzie mogą mieć „rozregulowane odbiorniki”, przez co mogą mnie źle ocenić. To normalne. Sztuka skutecznej komunikacji z innymi polega na tym, żeby dostroić się do innych, tak żeby widzieli Cię takim, jakim naprawdę jesteś, a nie imaginowali sobie, że jesteś kimś, kim nie jesteś.

Sposób, w jaki działa nasz umysł, sprawia, że bardzo szybko oceniamy drugą osobę, polegając na stereotypach, które mamy w swojej głowie, i szufladkując ją do jakiejś kategorii. Czasem pomyślna interakcja może wymagać ode mnie, abym nie pozwolił się zaszufladkować do żadnej kategorii. To sprawia, że ludzie dopiero wtedy zaczynają zastanawiać się: „Co to za facet? Jaki jest naprawdę?”.

Nie mogę zostać odrzucony przez nikogo, jeśli ta osoba nawet nie zdążyła mnie poznać. Jeśli na początku mojej interakcji słyszę: „Nie jestem zainteresowana” — tak naprawdę te słowa dotyczą mojego sposobu podejścia, a nie mnie jako osoby. To, co się liczy, to jaki jestem w środku, a to, co liczy się w uwodzeniu, to aby jak najszybciej i jak najwyraźniej zakomunikować to na zewnątrz. Wielu facetów, których znam, a którzy narzekają na swoje powodzenie w kontaktach z kobietami, de facto jest świetnymi ludźmi. Problem polega na tym, że nie wiedzą, jak wyrazić siebie w ciągu tych kilku chwil, kiedy osoba, która ich nie zna, dokonuje ich oceny.

Góry nie upadają

Lidera poznaje się nie po tym, jak często upada, ale jak szybko się podnosi.

Jakiegokolwiek cele w życiu sobie wyznaczyłeś, na drodze do ich osiągnięcia będziesz miał wzloty i upadki. Przez 23 lata udało mi się trochę poznać siebie i to, co mnie motywuje, co sprawia, że podnoszę się i idę dalej. Ty sam powinieneś wiedzieć, co Tobie daje tę siłę, ale chcę podzielić się z Tobą kilkoma metodami, które na mnie działają.

- Na rękę noszę rzemień z koralikami i ludzie często pytają mnie, skąd to mam. Zrobiłem go sam i ma on dla mnie szczególne znaczenie — ilekroć udało mi się przetrwać trudny okres, ilekroć zaciskałem zęby i szedłem dalej w sytuacji, w której inni by się poddali, nawlekałem jeden koralik na rzemień. Teraz jest ich tam kilkanaście i za każdym razem, gdy jest mi ciężko i czuję, że zaczynam się łamać, patrzę na te korale, które przypominają mi, jak daleko zaszedłem i czemu to zawdzięczam. To pomaga mi zebrać się w sobie i powstać raz jeszcze.

- Jedną z całkiem skutecznych metod jest gniew. Wkurwia mnie, kiedy łapię doła, wkurwia mnie to, że mam pełno roboty i czasem nie mam nawet chwili dla siebie. Wkurwia mnie to, że w skrzynce pocztowej znajduję same rachunki, i to, że kiedy puszczają dobry film w telewizji, przerywają go co chwila reklamami. Wkurwiają mnie staruchy, które są w stanie Cię staranować w autobusie tylko po to, żeby dopaść siedzenia. Wkurwia mnie, kiedy są korki na ulicy i kiedy ciągle pizga na dworze i pada. Wkurwia mnie, kiedy ludzie nie dotrzymują słowa i kiedy mówią, że wiedzą, co jest dla mnie najlepsze, mając gdzieś, co ja o tym myślę. Wkurwia mnie, kiedy sąsiad nie mówi mi „dzień dobry” i kiedy przypalę obiad, a jestem zajebiście głodny. Jest dużo rzeczy, które działają mi na nerwy. I kiedy myślę o tych wszystkich rzeczach, zaczynam się wkurwiać na problemy, z którymi się borykam – i mówię sobie: „Dość!”. Zaciskam pięści i wstępuje we mnie dzika motywacja. Każdy problem ma rozwiązanie, a jeśli nie ma rozwiązania, to nie ma problemu.
- Kiedy jestem w sytuacji, w której nie wiem, co zrobić, wyobrażam sobie, że ktoś inny przychodzi do mnie po poradę, mając ten sam problem. Jak mógłbym mu pomóc? Co bym mu poradził? Co może wydać się zaskakujące, w ten sposób często znajduję rozwiązania swoich problemów, których wcześniej nie zauważałem.
- Wypisałem sobie 20 rzeczy, które lubię robić i które sprawiają mi przyjemność. Trudno jest iść przez życie, cały czas pracując, nie mając czasu na nic innego. Za każdym razem, kiedy zrobię krok, który przybliży mnie do mojego celu, jestem dla siebie miły i robię jedną z tych dwudziestu rzeczy.
- Zasada 3 sekund jest powszechnie znana w społeczności uwodzicieli. Mówi ona o tym, że kiedy zobaczysz kobietę, która Ci się podoba, masz 3 sekundy, żeby do niej podejść, bez żadnego zastanawiania się. Dla mnie to jest zasada, którą stosuję także w innych sferach swojego życia. Kiedy mam coś do zrobienia i w głowie po-

- jawiają mi się myśli typu: „Nie chce mi się” — stosuję zasadę trzech sekund. Bez żadnych wymówek, bez zastanawiania się i wymyślania rozlicznych sposobów, dlaczego miałbym tego nie zrobić, po prostu ZACZYNAM TO ROBIĆ. Z doświadczenia wiem, że najtrudniej jest zacząć. Potem idzie z górki.
- Mam takie motto: „Później będziesz bardziej żałował rzeczy, których nie zrobiłeś dzisiaj”. Za każdym razem, gdy się poddajesz, porzucasz szansę na coś lepszego. Gdybym rok temu nie zrezygnował z treningów na siłowni, dzisiaj miałbym doskonałą kondycję. Zawsze są jakieś koszty alternatywne. Czasem wystarczy, że pomyślę o tym, co tracę, a co mógłbym zyskać — i to mi wystarczy, żeby się nie poddawać.

Imaginuję sobie, że skoro czytasz tę książkę, to znaczy, że szukasz sposobu, aby sprawić, by Twoje życie było jeszcze lepsze. Mam nadzieję, że znajdziesz w niej to, czego szukasz. Tak czy inaczej, zmiana będzie wymagała od Ciebie pracy. NIGDY się nie poddawaj. Thomas Edison odkrył ponad tysiąc sposobów, jak nie wymyślić żarówki, zanim wreszcie mu się udało. Ludzie, którzy w swoim życiu odnieśli sukces, wiedzieli, że po serii porażek wreszcie następuje przełom. Nie będę kłamał — jakiegokolwiek masz cele, może nie być łatwo je zrealizować. Ale sposób jest tylko jeden — cały czas iść do przodu. Życzę Ci powodzenia na Twojej drodze.

Kopalnia diamentów

Czy gdybym Ci powiedział, że w miejscu X znajdują się diamenty ukryte głęboko pod ziemią, czy zacząłbyś kopać? Gdybyś wiedział, że tam są, to zapewne TAK. Czy kopałbyś głęboko? Pewnie TAK. Jestem więc tutaj, aby powiedzieć Ci, że diamenty masz w sobie. Zacznij kopać...

Każdy z nas trafił do społeczności, szukając czegoś, tylko po to, żeby później uświadomić sobie, że to, czego szukamy, nie leży gdzieś poza, ale w nas. Mówi się, że w uwodzeniu nie chodzi o kobiety, ale o Ciebie i Twój styl życia. Mówi się o znaczeniu Twoich przekonań. Ale, jak to już jest z ludźmi, „wiemy lepiej” – przytakujesz, ale robisz dalej swoje. Imaginuję sobie, że większość osób, gdy trafia do społeczności, w pierwszej kolejności szuka jakichś tekstów na podryw. Wraz z doświadczeniem zaczynamy rozumieć, że potrzeba czegoś więcej. Wierzę, że nie ma tutaj drogi na skróty. Sam musisz przejść tę drogę i nauczyć się na własnym doświadczeniu, bo to ono buduje Twoje przekonania.

Jak chcesz zmodelować czyjś sukces, jeśli nie przeżyłeś tego, co on przeżył, nie doświadczyłeś tego, czego on doświadczył? Możesz próbować naśladować tę osobę i może niektórych uda Ci się oszukać, że jesteś kimś innym, ale prawda jest taka, że nadal pozostaniesz tylko (albo aż) sobą.

Dlatego nie widzę sensu w pisaniu, jak powinieneś się zachowywać albo w co wierzyć, mówiąc, że ci, którzy mają to, czego szukasz, wierzą i zachowują się tak, a nie inaczej, więc Ty też powinieneś. Mogę natomiast wskazać Ci kierunek. To jest tak, jak kiedy wypływasz na pełne morze. Jeśli lekko skręcisz ster, na początku nie zauważysz różnicy, ale po kilku milach zorientujesz się, że płyniesz w zupełnie nowym kierunku. Życie ma to do siebie, że cały czas płynie do przodu. Jeśli Ty nie nadasz mu kierunku, inni ludzie lub okoliczności określą go za Ciebie.

Zmiana jest prawem życia. Wszyscy się zmieniamy i jest to rzecz pewna. Jeśli przypomnisz sobie siebie sprzed roku, to zauważysz, jak bardzo się zmieniłeś od tego czasu — jak inaczej wygląda teraz Twoje życie, ile nowych osób poznałeś, ile się nauczyłeś. Zmieniłeś się i

dalej będziesz się zmieniać. Nadaj więc kierunek tym zmianom, tak żeby były one dla Ciebie możliwie jak najkorzystniejsze.

Na początek — potrzebujesz motywacji. Chcieć a robić to nie to samo. Wszyscy mamy tę swoją strefę komfortu i być może czasem powtarzamy sobie, że dobrze jest jak jest. Ale z czasem ta Twoja strefa komfortu zaczyna się kurczyć, zaczynasz odczuwać, że coś jest nie tak, aż wreszcie przed Tobą zaczyna rysować się dno. To jest moment, w którym docierasz do granicy swojej tolerancji, zaciskasz zęby i WRESZCIE zaczynasz coś robić. To jest dobry punkt wyjściowy. Jeśli nie robisz nic ze swoim życiem, to znaczy, że nie odczuwasz potrzeby zmian. Możesz powiedzieć: „Ale to nieprawda, chcę, żeby moje życie było XYZ”. Widocznie za słabo tego chcesz. Tylko Ty możesz znaleźć w sobie motywację. Nikt za Ciebie tego nie zrobi. Poznaj siebie, zajrzyj w głąb i zastanów się, co popycha Cię do przodu. Wykorzystaj to i zacznij zmieniać swoje życie na lepsze.

W drugiej kolejności — musisz wiedzieć, czego chcesz. Jeśli nie wiesz, czego chcesz, to tak jakbyś był w pomieszczeniu, gdzie nie ma światła. Namacałeś coś ręką i wkładasz to do buzi. TO MOŻE BYĆ COKOLWIEK!

Zgadzam się z tym, że w uwodzeniu nie chodzi o kobiety, tylko o CIEBIE i TWÓJ styl życia. Kobieta nie rozwiąże Twoich problemów, a co złośliwi mówią, że dzięki niej będziesz miał ich tylko więcej. Większość ludzi ma własne problemy i nie potrzebuje kogoś, kto dodatkowo będzie próbował zrzucić na nich własne problemy. Kiedy jesteś z kobietą, ona daje Ci coś od siebie i Ty dajesz jej coś od siebie. Jeśli Twoje życie to ruina, to co wniesiesz do jej życia?

Zacznij od siebie. Istnieją trzy główne sfery życia, na których powinieneś się skupić i mieć PLAN GRY odnośnie każdej z nich. Są nimi:

- Bogactwo – materialne i emocjonalne.
- Zdrowie – fizyczne i psychiczne.
- Miłość – przyjaźnie i związki.

Każda z tych sfer znacząco wpływa na pozostałe, dlatego dbaj o wszystkie.

Oдноśnie kobiet i uwodzenia – nie uczysz się tych wszystkich rzeczy, aby mieć „większe szanse” z laskami. Jeśli pozwolisz, aby Twój sukces i szczęście leżały w rękach innych, skazujesz się na bolesne doświadczenia, na które nie masz większego wpływu.

Robisz to po to, żeby mieć fajny styl życia, który przyciąga do Ciebie innych i który sprawia, że jesteś szczęśliwy. Twoje życie jest pod Twoją kontrolą, a to, co myślą o Tobie inni, już nie. Zachowaj prawo do decydowania za siebie.

Naprawdę zastanów się, czego chcesz w życiu, co mogłoby wnieść do niego więcej radości i satysfakcji. Ja powiem Ci, jak to wygląda u mnie...

Jako facet uwielbiam karmić swoje ego, dlatego przed oczami zawsze mam swój kolejny cel i im bardziej się do niego zbliżam, tym więcej mam frajdy. Jestem typem „pedagoga” – uwielbiam uczyć i pomagać innym. To sprawia, że jestem szczęśliwy i czuję, że inni mnie potrzebują. Mam pasję, która przynosi mi wiele radości i jest „lekiem na całe zło”. Neil Strauss kiedyś powiedział: „Najlepszym sposobem, aby zdobyć kobietę, jest mieć coś innego do robienia niż podrywanie kobiet”. Mój system wartości i światopogląd są silnie scementowane i znajduję w tym oparcie, ilekroć jest mi ciężko. Z tego samego powodu inni szukają we mnie oparcia, jako że przekonania i rama wierności ludzi są jak zamki na piasku. Chociaż z natury jestem samotnikiem i potrzebuję dużo przestrzeni dla siebie, staram się możliwie to

zbalansować — spotykam się z przyjaciółmi, wychodzę na imprezy, poznaję nowych ludzi. Wierzę, że o to chodzi w życiu — o równowagę. Wreszcie — żadnej kobiety nigdy nie stawiam w centrum mojego świata, ponieważ oprócz niej jest w nim dużo rzeczy, które przynoszą mi radość.

Moje życie nie jest idealne i cieszę się z tego, bo — jak fajnie ujął to Kubuś Puchatek — „choć jedzenie miodu było bardzo miłym zajęciem, była taka chwila, tuż zanim się zaczęło jeść, kiedy było przyjemniej, niż kiedy się jadło”. Tak czy inaczej, mam tyle swobody w swoim życiu, by przyjąć do niego innych ludzi. A Ty?

Moim zdaniem — dopiero kiedy zbudujesz te fundamenty, uczenie się technik uwodzenia będzie miało sens, chociaż wtedy możesz już stwierdzić, że nie są Ci one potrzebne. Oczywiście nie przekonam Cię, bo Ty „wiesz lepiej”, ale mam nadzieję, że to, co tutaj napisałem, będzie miało dla Ciebie jakąś wartość.

Mowa ciała

Napisano już wiele artykułów o mowie ciała, jednak nadal ludzie chcą o tym czytać, więc napiszę trochę o tym, jak wykorzystać mowę ciała w praktyce.

Subkomunikacja jest bardzo ważnym elementem w procesie uwodzenia, więc nie zapomnij o kilku podstawach.

- Relaks. Twoja mowa ciała powinna być zrelaksowana, nigdy nie dawaj poznać po sobie, że się boisz. Powinieneś czuć się komfortowo. Nie wykonuj gwałtownych ruchów. Nie przeskakuj z miejsca na miejsce. Usiądź albo stań wygodnie.

- Mów wolno i poruszaj się wolno. Wykonuj wolne, płynne ruchy. Pokazujesz tym pewność siebie i opanowanie. Nie musisz się śpieszyć. Nie bój się oceny.
- Twoja mowa ciała powinna być spójna z Tobą. Jeśli wewnątrz siebie będziesz czuł spięcie, będziesz się bał, a na siłę zechcesz pokazać swoją mową ciała spokój, będziesz jak klaun w cyrku.
- Zajmuj dużo miejsca. Nie musisz się rozsiadać na czterech miejscach, możesz usiąść na jednym, dwóch — jednak w sposób pewny siebie i zrelaksowany.
- Stan umysłu. Twój stan umysłu ma ogromne znaczenie dla Twojej subkomunikacji. Uśmiechnij się, poczuj, że ten klub jest Twój, wyobraź sobie, że jesteś właścicielem, w kieszeni masz kilka banknotów, a na dodatek najpiękniejsze kobiety patrzą na Ciebie z podziwem. Wejdź w ten stan, poczuj wszystkie emocje, które temu towarzyszą. Wchodź w taki stan codziennie, gdziekolwiek się znajdziesz. Zobaczysz, jak nagle ludzie będą zwracali na Ciebie uwagę.
- Wyprostuj się. Szyja prosto, plecy prosto, ręce wzdłuż tułowia, nogi na szerokości barków. Demonstruj pewność siebie, jednak uważaj, bo wielu facetów popełnia błąd, ponieważ nie są zrelaksowani i wyglądają jak manekiny zza szyby. Czuj wewnętrzny luz. Nie bądź sztywny, bądź wolny od napięcia wewnętrznego.

Studium przypadku

Zauważyłem, że możesz wykorzystywać mowę ciała przy różnych kobietach w różny sposób. Jeśli kobieta jest typową imprezowniczką, Twoja mowa ciała może być arogancka i przesadnie pewna siebie. Jeśli rozmawiasz z emocjonalną kobietą, czuj luz, bądź zrelaksowany.

Historia z mojego życia. Swego czasu wypłem z przyjacielem kilka głębszych i postanowiłem wbić na imprezę po pewną kobietę, o któ-

rej wiedziałem, że jest jedną z tych łatwych. Było już późno, a impreza odbywała się w lokalu, w którym nikogo nie znałem. Oczywiście nie posiadałem zaproszenia. Wszedłem nieziemsko pewnie do lokalu, nie patrzyłem na nikogo, tylko przed siebie, jakby ci ludzie nie mieli dla mnie znaczenia. Drzwi na salę otworzyłem, odpychając je z hukiem, jak w niektórych filmach. Stałem i rozglądałem się po sali. Wszyscy na mnie patrzą. Ja, pewny siebie, podchodzę do swojego celu, który rozmawia z innym facetem. Mówię: „Hej, idziemy”. Nie czekając na jej reakcje, łapię za jej rękę i ciągnę. Wyciągnąłem ją na zewnątrz, gdzie dokończyłem sprawę pocałunkiem i odprowadzeniem na chatę kumpla. Dziewczyna była hardcorowa, a moja postawa zrobiła na niej wrażenie.

Jeśli nie możesz sobie wyobrazić, jak to wyglądało, obejrzyj sobie film „Fight Club”, bardzo dobry. Tyler Durden posiada wspaniałą mowę ciała.

Dynamiczna mowa ciała

Z punktu widzenia uwodziciela — dynamiczna mowa ciała jest dla nas najbardziej istotna. To wszystkie Twoje manipulacyjne i bezpośrednie zachowania w odpowiedzi na reakcje kobiety. Mowę ciała można wykorzystać do nagradzania jej zachowania oraz do karania jej zachowania. Można też pokazywać swój status społeczny i brak desperowania. Dynamiczna mowa ciała przez całą Twoją karierę jako podrywacza będzie się rozwijać. Im więcej będziesz miał sukcesów, tym Twoja mowa ciała będzie lepsza, ponieważ mózg uczy się na błędach.

Podchodząc do kobiety, możesz okazać brak zainteresowania i dowód społeczny, rozmawiając z nią przez ramię i odchodząc na kilka kroków. Wyobraź sobie, że stoi grupa kobiet. Podchodzisz do nich,

stajesz i rozmawiasz z nimi przez ramię. Zadajesz im pytanie o opinię. Pokazujesz, że nie jesteś zainteresowany nimi, a opinią. Odchodzisz na 2–3 kroki, tak jakbyś miał odejść, ale tak, żeby mogły Ci odpowiedzieć. Wtedy słyszysz odpowiedź i dostajesz zainteresowanie od grupy. Odwracasz się do grupy. To jest manipulacja mową ciała.

Tak samo możesz manipulować mową ciała, jeśli kobieta jest sama. Pamiętam, jak rozmawiałem kiedyś z kobietą i powiedziała coś niegrzecznego. Odwróciłem ją, dałem jej klapsa i odszedłem na kilka kroków. Porozglądałem się i wróciłem. Gdy widzisz brak zainteresowania ze strony kobiety, nie próbuj się jej przypodobać i otwierać mowę ciała. Stań lekko bokiem do niej i skrzyżuj ręce. Jeśli dostajesz od niej oznaki zainteresowania, odwróć się do niej, otwórz mowę ciała. Tak samo postępuj, jeśli czegoś od niej chcesz, a ona nie spełni Twojej prośby – zamknij mowę ciała i zrób kilka kroków do przodu, jakbyś miał odejść.

Możesz również wymuszać oznaki zainteresowania, wpływając na jej mowę ciała. Każ jej ułożyć odpowiednio ręce, skieruj jej nogi w swoją stronę. Jeśli nie spełni Twojej prośby, daj jej do zrozumienia, że to niegrzeczne.

Oto kilka filmów, które polecam i z których można się wiele nauczyć o mowie ciała:

- „Fight Club” — przypatrzcie się, jak się zachowuje Brad Pitt. Ten film jest świetny.
- „Top Gun” — jest kolejnym dobrym filmem. Należy go zobaczyć — koniecznie! Szczególnie sceny, w których Tom Cruise rozmawia na szkoleniu z dziewczyną, którą wcześniej poznał w barze, a teraz ona jest jego instruktorką.
- „Don Juan DeMarco” — życie i postawa prawdziwego kochanka. Świetna rola Johnny’ego Deppa.

Niniejsza **darmowa publikacja** zawiera jedynie fragment pełnej wersji całej publikacji.

Aby przeczytać ten tytuł w pełnej wersji [kliknij tutaj](#).

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez NetPress Digital Sp. z o.o., operatora [sklepu na którym można nabyć niniejszy tytuł w pełnej wersji](#). Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody NetPress oraz wydawcy niniejszej publikacji. Zabrania się jej od-sprzedaży, zgodnie z [regulaminem serwisu](#).

Pełna wersja niniejszej publikacji jest do nabycia w sklepie internetowym [Elektroniczna wiedza](#).