

100 ЖЕНЩИН ЗА ГОД

Реальный опыт настоящего пикапера



Артём Субботин

18+

Артём Субботин

**100 женщин за год. Реальный
опыт настоящего пикапера**

«Автор»

2026

Субботин А. Я.

100 женщин за год. Реальный опыт настоящего пикапера /
А. Я. Субботин — «Автор», 2026

«100 женщин за год. Реальный опыт» — это не учебник по пикапу и не хвастовство победителя. Это честная, местами жесткая, а местами смешная исповедь обычного парня, который поставил себе безумную цель, провалился, поднялся, потерял себя и нашёл заново. Вы узнаете, как за 12 месяцев пройти путь от паралича речи перед незнакомкой до состояния, когда женщины сами предлагают познакомиться. Автор без прикрас рассказывает о 543 подходах, 234 отказах, 47 свиданиях и 17 интимных связях — но главное не в цифрах.

© Субботин А. Я., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение: Почему «100» и зачем это вам?	5
Сезон 1. «Ноль»: От тотального страха к первому «нет»	8
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Артём Субботин

100 женщин за год. Реальный опыт настоящего пикапера

Введение: Почему «100» и зачем это вам?

Я никогда не считал себя неудачником. У меня была работа, своя комната в съёмной квартире, два друга, с которыми мы раз в две недели играли в настольные игры, и девушка, которая ушла от меня за полгода до начала этого эксперимента. Её уход не был громким. Она просто сказала: «Ты скучный. С тобой как с программой, которая выполняет одни и те же действия. Я хочу живого человека». И ушла к парню, который, по её словам, «умеет разжигать».

Я тогда обиделся. Потом разозлился. А потом, спустя три месяца полного отсутствия свиданий и даже намёков на женское внимание, я понял: она была права. Я действительно стал роботом. Я ходил на работу, ел один и тот же ужин, переписывался в мессенджерах сухими фразами и боялся подойти к женщине в кофейне, потому что «вдруг она подумает что-то не то».

И тогда я принял решение, которое изменило всё. Я поставил себе цель: **100 женщин за год**. Не «переспать со ста женщинами», нет. Познакомиться. Получить сто разных реакций, сто историй, сто отказов, сто согласий, сто уроков. Я хотел сломать свою автоматическую программу «хорошего мальчика» и стать тем, кто умеет создавать жизнь, а не наблюдать её со стороны.

Цель эксперимента: не количество, а деавтоматизация поведения

Большинство мужчин, которые жалуются на отсутствие женщин, на самом деле жалуются на отсутствие *разнообразия*. Они каждый день ходят одним маршрутом, общаются с одними и теми же людьми, используют одни и те же шаблонные фразы: «Привет, как дела?», «Чем занимаешься?», «Красивое платье». И получают одни и те же ответы: «Нормально», «Работаю», «Спасибо, я спешу».

Моя цель «100» — это не спортивный рекорд. Это **деавтоматизация**. В психологии есть понятие «адаптация к стимулу»: если вы делаете одно и то же снова и снова, мозг перестаёт реагировать на это с интересом. Вы перестаёте чувствовать страх, но вместе с ним — и радость, и возбуждение, и вкус к жизни.

Поставив себе заведомо нелепую, большую, почти недостижимую цель, я вынудил свой мозг искать новые пути. Я должен был каждый день выходить из зоны комфорта. Я должен был подходить к женщинам в метро, в очереди за кофе, на улице, в парке, в книжном магазине. Я должен был придумывать тысячи способов начать разговор, потому что старые перестали работать.

И знаете что? Уже на двадцатой женщине я перестал заикаться. На пятидесятой — перестал планировать, что скажу. На семидесятой — начал получать искреннее удовольствие от процесса, а не от результата. А на сотой... впрочем, об этом в последней главе.

Вот три вопроса, которые вы должны задать себе прямо сейчас, перед тем как читать дальше:

Когда вы в последний раз делали что-то, от чего у вас тряслись колени и пересыхало во рту? (Если ответ «больше года назад» — эта книга для вас).

Сколько отказов вы готовы принять за один вечер, чтобы услышать одно «да»? (Если ответ «ноль» — вы не будете читать дальше, потому что боитесь).

Что для вас важнее: казаться идеальным или быть настоящим, пусть нелепым, но живым? (Ответ определит, останетесь ли вы после главы 3).

Предупреждение: о спорной этике, уважении и границах

Я должен сказать нечто, что рассердит некоторых читателей. И я говорю это на первой же странице, чтобы потом ко мне не было претензий.

Эта книга не научит вас манипулировать женщинами. По крайней мере, не в том смысле, в котором вы думаете. Я не даю «волшебных таблеток», «кодовых фраз для постели» или «гипнотических приёмов, после которых она сама снимет трусы». Такое существует только в дешёвых тренингах для отчаявшихся мужчин.

Более того, в процессе эксперимента я дважды переступал черту. Один раз — когда продолжил настойчиво добиваться номера телефона после трёх вежливых отказов. Второй раз — когда использовал психологическое давление на свидании, заставив женщину чувствовать себя виноватой за то, что она не хочет ко мне домой. В книге я подробно разберу эти случаи. Мне стыдно за них. Но я их не вырезаю, потому что на ошибках учатся.

Главное правило эксперимента, которое я нарушал и которое вы не должны нарушать:

Слово «нет» — это полная, окончательная и не подлежащая обжалованию остановка. Любая попытка «переубедить» или «дожать» — это насилие. Неважно, сказано ли «нет» шёпотом или криком, с улыбкой или со слезами. Остановились. Улыбнулись. Ушли.

Женщина — не цель, не цифра в вашем списке, не уровень в игре. Она — человек. С её историей, страхами, болями и надеждами. Если вы не можете относиться к ней с базовым уважением — закройте книгу и не читайте дальше. Вы не мой читатель.

Вы не имеете права на её время, тело или внимание. Всё, что вы получаете — это добровольный подарок. Относитесь к нему соответственно.

Я написал это не потому, что я «феминист» или «белый рыцарь». А потому, что нарушение этих правил в моём эксперименте привело к тому, что я **не получил ничего**, кроме испорченного вечера и чувства мерзости на душе. Уважение — это не мораль. Это прагматика. Женщина, которую вы уважаете, расслабляется, открывается и сама хочет продолжения. Женщина, которую вы «ломаете», закрывается, убегает и пишет пост в социальных сетях с предупреждением о вас. Выбирайте, что вам нужнее.

Как читать эту книгу, чтобы не превратиться в робота

Здесь лежит ловушка. Вы купили книгу по пикапу и соблазнению. Ваш мозг уже настроился: «Сейчас мне дадут алгоритм — сделай раз, сделай два, получи результат». Если вы будете читать эту книгу как инструкцию к пылесосу, вы превратитесь в ещё более совершенного робота. Только теперь робота, который умеет говорить «привет, у тебя красивые туфли» без заикания.

Вот как нужно читать эту книгу, чтобы она изменила вашу жизнь:

Шаг первый: не верьте мне ни на грош.

Всё, что я описываю — это мой опыт, мои ошибки, мои шишки. Ваш путь будет другим. У вас другое лицо, другой рост, другой голос, другой город, другой культурный контекст. Если я скажу «работает только прямой подход», а вы — застенчивый интеллеktуал, вы сломаетесь. Берите мои приёмы как сырьё. Перерабатывайте. Тестируйте. Отбрасывайте то, что не подходит.

Шаг второй: читайте и тут же делайте.

Не откладывайте. Прочитали главу «Как сделать комплимент, чтобы не выглядеть подхалимом» — встали и пошли в магазин за хлебом. По пути сделали комплимент трём женщинам. Пусть неловко, пусть коряво, пусть одна послала. Вы получили опыт. Опыт ценнее любой теории. Одна практическая попытка стоит десяти прочитанных глав.

Шаг третий: ведите дневник.

Купите красивую тетрадь. Называйте её «Журнал 100». После каждого подхода записывайте:

Где и когда.

Что сказали вы.

Что ответила она.

Что вы чувствовали (страх, радость, унижение, восторг — всё).

Что бы вы сделали иначе.

Через месяц перечитаете — и увидите, как изменились. Через три — будете смеяться над своими первыми записями. Через год — сможете написать свою книгу.

Шаг четвёртый: ищите свой смысл, а не цифру.

Сто женщин — это просто число. Оно нужно, чтобы обмануть вашего внутреннего перфекциониста. «Если цель 100, то 10 отказов в день — это не провал, а прогресс», — так работает ловушка. Но настоящая цель — не 100. Настоящая цель — проснуться однажды утром и понять: «Мне не страшно подойти к женщине. Мне не страшно, если она откажет. Я знаю, что в мире есть миллион женщин, и с каждой я могу создать что-то интересное, если захочу. А могу и не создавать — и всё равно быть счастливым».

Вот это состояние я называю «свобода от результата». Это когда вы можете флиртовать просто потому, что вам весело. Когда вы не «соблазняете», а «играте». Когда женщина чувствует, что вы цельный, наполненный человек, которому от неё ничего не надо — и именно тогда ей хочется дать вам всё.

Именно к этому состоянию ведёт книга. Цифра 100 — просто дорога. Я прошёл её. Теперь ваша очередь.

Сезон 1. «Ноль»: От тотального страха к первому «нет»

Месяцы 1–3. Главная задача: Сломать внутреннего цензора и привыкнуть к отказам как к норме.

Глава 1. Диагноз: «Привет, как дела?» — паралич речи.

Утро первого дня эксперимента. Внутренний монолог.

Будильник зазвонил в 7:00. Я не спал с 4 утра. Лежал в темноте, смотрел в потолок и чувствовал, как под подушкой разрастается холодный комок страха. Сегодня первый день. Сегодня я должен подойти к незнакомой женщине и заговорить с ней.

Мой мозг, этот предательский орган, начал генерировать сценарии один ужаснее другого: «А что, если она закричит?»

«А что, если она вызовет полицию?»

«А что, если она просто молча посмотрит и отвернётся — и я умру на месте от стыда?»

«А что, если я забуду слова?»

«А что, если... а что, если... а что, если...»

Я попытался применить технику, которую вычитал в книге по психологии, — «рациональное переосмысление». Я сказал себе вслух: «Максимальный ущерб от подхода — меня пошлют. Меня не убьют, не изнасилуют, не ограбят. Самый страшный исход — услышать "пошёл вон". И что? Я умру? Нет. Я покраснею, уйду и через час забуду».

Рационально это звучало безупречно. Но мой лимбический мозг, древняя ящериная часть, отвечающая за выживание, не слушал логику. Он считал, что отвержение женщины — это смертельная опасность, потому что в каменном веке изгнание из племени действительно означало смерть. Спасибо эволюции. Отличный подарок.

В 8:00 я вышел из дома. Я выбрал маршрут: сначала зайду в кофейню у метро, потом пройду через подземный переход, потом — парк. Три потенциальные точки для первого подхода. Сердце колотилось так, что, казалось, его слышат прохожие.

Первая попытка: Кофейня. Техника «прокрастинация на месте».

Я зашёл в кофейню. Очередь из трёх человек. Передо мной — женщина лет тридцати в деловом костюме. Она листает телефон. «Сейчас или никогда», — подумал я. И... ничего не сделал. Я стоял, смотрел в пол и ждал, когда земля разверзнется.

Потом подошла моя очередь. Я заказал американо. Повернулся к выходу. И увидел ЕЁ. Она сидела за столиком у окна, пила капучино и читала книгу. Не в телефоне, не в планшете, а именно бумажную книгу. Это был знак! Это же идеальная тема для разговора! «Что читаете?» — просто, естественно, без напряжения.

Я подошёл к её столику. Сделал вдох. Открыл рот. И...

— Э-э-э... извините... у вас... э-э-э... кофе вкусный?

Она подняла глаза. Посмотрела на меня. На чашку. Снова на меня. В её взгляде читалось: «Ты что, идиот?»

— Я не знаю, — сказала она ледяным тоном. — Я пью капучино.

— А, да, капучино... — промямлил я. — Я просто... ну, американо... в общем, извините.

И я ушёл. Не вышел из кофейни, а именно убежал. Я буквально вылетел на улицу, отбежал за угол и прислонился к стене. Сердце выпрыгивало из груди. Лицо горело. На глаза наворачивались слёзы — от стыда, от злости на себя, от беспомощности.

«Вот и первый подход, — усмехнулся я про себя. — Поздравляю. Ты сморозил самую идиотскую фразу в истории человечества. "У вас кофе вкусный?" Какой вкусный? Ты его не пробовал! Ты даже не видел, что у неё в чашке!»

Психологический разбор: «паралич речи»

То, что со мной произошло, в психологии общения называется «**ситуативная афазия**» — временная потеря способности подбирать слова из-за сильного эмоционального стресса. Мозг в состоянии угрозы (а социальное отвержение мозг воспринимает как угрозу) переключает ресурсы с неокортекса (отвечает за речь и планирование) на лимбическую систему (отвечает за выживание). В результате вы не можете связать двух слов, потому что ваш мозг думает, что спасается от тигра, а не разговаривает с женщиной.

Как с этим бороться (приём из когнитивно-поведенческой терапии):

Запомните три простых шага, которые я для себя вывел после сотен подходов:

Замедлите дыхание. Когда вы в стрессе, дыхание становится поверхностным и частым. Сделайте намеренно медленный вдох на 4 счёта, задержку на 2 счёта, выдох на 6 счётов. Это физиологически снижает уровень кортизола и возвращает контроль над речью.

Используйте «пустые фразы» для разгона. Самый простой способ начать разговор — сказать нечто настолько нейтральное, что это не вызовет сопротивления. Не «привет, как дела?» (это требует ответа). А «извините, у вас есть пара минут?» или «можно к вам обратиться?» или «я понимаю, что отвлекаю, но...». Эти фразы не несут смысловой нагрузки, но они запускают моторчик вашей речи. Вы сказали первую фразу — пошло. Дальше легче.

Примите, что первая фраза будет дурацкой. Я не знаю ни одного человека, который с первого раза идеально начал разговор с незнакомкой. Даже профессиональные ведущие и актёры в неформальной обстановке мнутя и заикаются. Разрешите себе быть нелепым в первый, второй, третий раз. Скажите себе: «Сегодня я буду дураком. Это часть эксперимента. Зато завтра буду чуть менее дураком».

Вторая попытка в тот же день: Подземный переход. Приём «честность».

После провала в кофейне я решил, что день потерял, и хотел пойти домой. Но потом вспомнил своё обещание: «100 женщин за год». 365 дней. 100 женщин. Это примерно одна женщина каждые 3,5 дня. Если я сегодня не сделаю второй подход, мне придётся догонять завтра. Или послезавтра. Или никогда. А «никогда» — это просто страховка для трусов.

Я зашёл в подземный переход. Играла уличная музыка. Пахло выпечкой и сыростью. И я увидел девушку, которая стояла у стенда с разными безделушками. Она рассматривала глиняную кружку ручной работы. Обычная девушка, джинсы, свитер, рюкзак. Ничего особенного. Но у неё была открытая, спокойная поза — она никуда не спешила.

Я подошёл. Сделал три медленных вдоха, как учил себя. И сказал:

— Извините, я понимаю, что это звучит странно, но... я учусь знакомиться с новыми людьми. У меня сегодня первый день эксперимента. Мне очень страшно. Можно я скажу вам какой-нибудь комплимент просто чтобы потренироваться?

Она повернулась. Посмотрела на меня. Я ожидал чего угодно: крика, усмешки, игнора. Но она... улыбнулась. Не вежливой улыбкой «отстань», а искренней, тёплой.

— Конечно, — сказала она. — Это смело. Давай.

Я выдохнул. И сказал:

— У вас очень добрая улыбка. Она делает вас похожей на человека, которому можно рассказать секрет.

Она рассмеялась.

— Спасибо. Ты первый мужчина, который заговорил со мной не про «красивые глаза». Знаешь, что я тебе скажу? У тебя получилось. Ты не страшный. Иди дальше тренироваться, у тебя будет получаться всё лучше.

Мы поговорили ещё минуты три. Я узнал, что её зовут Аня, она художница и покупала кружку для кистей. Она спросила про мой эксперимент, я честно рассказал. В конце она сказала:

— Если ты так же честно будешь подходить к другим, многие скажут «да». А если нет — их проблемы. Держись.

Номера телефона я не брал. Это было не нужно. Я получил кое-что большее: **опыт успешного, пусть и платонического, контакта**. Страх ушёл. Вернее, он не ушёл, но перестал быть хозяином. Он стал просто фоном.

Психологический разбор: «честность как тактика»

То, что я сделал, — это классический приём, который в некоторых кругах называют «мета-знакомство». Вы не пытаетесь казаться крутым, уверенным, опытным. Вы признаёте свою уязвимость. И это работает по двум причинам:

Снижение ожиданий. Когда вы говорите «я учусь», женщина не ждёт от вас идеальной речи, остроумия или харизмы. Она переключается из режима «оцениваю» в режим «помогаю». А в режиме помощи люди гораздо более открыты и доброжелательны.

Эффект «честного человека». В мире, где каждый мужчина на улице, заговаривающий с женщиной, либо продаёт что-то (услуги, подписку, религию), либо пытается «снять на ночь», честное признание «мне страшно, я тренируюсь» — это глоток свежего воздуха. Это не угроза. Это просто человек.

Но есть важный нюанс: эта тактика работает, только если вы действительно искренни. Женщины за сотни миллионов лет эволюции отточили способность распознавать ложь и манипуляцию на раз. Если вы скажете «мне страшно», а сами будете сканировать её декодьте — она это почувствует. И вы получите более жёсткий отказ, чем в кофейне.

Дневник первого дня. Запись №1.

Вернувшись домой, я сел и записал в свою тетрадь:

«8 сентября. День 1.

Попыток: 2.

Успешных (я определил успех как "я заговорил, не убежал сразу"): 2.

Получено номеров: 0.

Получено комплиментов в ответ: 1 ("ты не страшный").

Ощущения: утром — животный страх. Сейчас — эйфория. Кажется, я могу больше.

Ошибки: первая фраза в кофейне была бессмысленной. Вторая — хорошая, но слишком длинная. Надо короче.

Инсайт дня: страх не исчезает, но на него можно плевать. Честность — это сила, а не слабость».

Домашнее задание к главе 1 (выполните до чтения следующей главы):

Задание 1. «Странный комплимент»

За сегодняшний день сделайте ровно один подход к незнакомой женщине. Неважно где: на улице, в магазине, в транспорте, на работе (если позволяет этика). Скажите ей простую фразу: «Извините, я понимаю, что это странно, но мне показалось, что у вас очень красивая [волосы/улыбка/голос/очки/сумка — выберите что-то одно, что вам действительно нравится]. Хорошего дня». И сразу уходите. Не ждите ответа, не пытайтесь продолжить разговор. Просто говорите и уходите.

Цель: привыкнуть к самому акту подхода, отделив его от «получения результата».

Задание 2. «Дневник страха»

Перед подходом запишите на листе бумаги три самых страшных сценария, которые рисует ваш мозг («она закричит», «она плюнет в лицо», «меня увезут в психушку»). После подхода напротив каждого сценария напишите, что произошло на самом деле. Вы увидите, что реальность мягче ваших фантазий.

Задание 3. «Три медленных вдоха»

Тренируйте дыхательную технику каждый час в течение дня, независимо от того, собираетесь ли вы к кому-то подходить. Вдох на 4 счёта — пауза 2 счёта — выдох на 6 счётов. Сделайте это автоматическим навыком. Когда придёт реальный момент знакомства, ваше тело вспомнит, что нужно успокоиться.

Я не остановился на двух подходах. Во мне открылось второе дыхание. Я понял, что если я сделал это дважды, то могу сделать и три, и четыре, и пять. Страх, который казался стеной, оказался бумажной ширмой. Стоило толкнуть — и она падала.

Третья попытка: Парк. Провал с поцелуями.

В парке было много народу. Я выбрал скамейку, на которой сидела девушка с наушниками. Это было рискованно — наушники часто означают «не беспокоить». Но я решил, что мне нужен опыт и с этим.

Я подошёл, помахал рукой перед её лицом, чтобы привлечь внимание. Она сняла один наушник. Недовольно.

— Слушаю.

— Привет! — сказал я слишком бодро. — Ты не могла бы подсказать, который час? У меня сел телефон.

(Классический, заезженный, унылый приём. Но я был в азарте и схватил первое, что пришло в голову).

— Четыре пятнадцать, — сказала она и снова надела наушник.

— Спасибо! — крикнул я ей в спину. Она не ответила.

Разбор: Этот подход провалился по двум причинам. Первая: наушники — это чёткий сигнал «я в своём мире». Вторая: «который час?» — это запрос информации, а не попытка установить контакт. Запрос информации можно удовлетворить одним словом, и на этом общение закончится. В отличие от «мне показалось, что у вас...» (оценка, комплимент, эмоция), на что хочется ответить развёрнуто.

Четвёртая попытка: Остановка автобуса. Успех (платонический).

Я ждал свой автобус. Рядом стояла женщина лет сорока с большим пакетом продуктов. Она тяжело вздохнула и переложила пакет из одной руки в другую.

— Давайте помогу, — сказал я. — Тяжёлый?

Она удивлённо посмотрела на меня.

— Спасибо, не надо. Я сама.

— А вы не боитесь, что я маньяк? — спросил я с улыбкой. (Ещё один приём — мягкая провокация, чтобы разрядить обстановку).

Она засмеялась.

— Маньяки обычно не предлагают помочь с продуктами. Они предлагают посмотреть щенков в тёмном переулке.

— Я учту на будущее. Щенки, значит?

Мы проговорили пять минут, пока не пришёл её автобус. О чём? О том, какие в магазине неудобные пакеты, как дорого взлетели яйца, и о том, что её сын учится в университете и тоже стесняется знакомиться с девушками. Я не брал номер. Я просто тренировался. И это было прекрасно.

Психологический приём из этой ситуации: «присоединение через действие»

Когда вы не знаете, что сказать, — сделайте что-то. Помогите донести сумку, придержите дверь, поднимите упавшую вещь. Действие снимает барьер «чужой/свой» быстрее, чем любые слова. А после действия уже легко начать разговор: «Тяжёлый день?», «Часто так бывает, что всё валится из рук?», «Я тоже ненавижу эти пакеты, они всегда рвутся».

Итог первого дня эксперимента:

Подходов: 4

Позитивных реакций (улыбка, разговор): 2

Нейтральных (вежливый ответ и уход): 1

Негативных (раздражение, игнор): 1

Номеров: 0

Самооценка на утро: 2 из 10

Самооценка на вечер: 7 из 10

Я лёг спать с чувством, что сделал невозможное. Я подошёл к четырём женщинам. Я жив. Меня не арестовали. И завтра я сделаю это снова.

Глава 2. Экспресс-метод «30 отказов за 2 недели»

Как превратить боль в топливо и перестать бояться слова «нет»

Утро после первого дня. Самообман победителя.

Я проснулся в 6:30, хотя будильник стоял на 7:00. Тело гудело от адреналинового похмелья. Вчерашние события прокручивались в голове, как трейлер к фильму, где я — главный герой. «Я подошёл к четырём женщинам! Я сделал это! Я крут!»

Я встал, налил кофе, открыл дневник и перечитал вчерашние записи. И тут меня накрыло. А что, собственно, я сделал? Четыре подхода. Из них один — абсолютно провальный (кофейня), два — нейтрально-положительных (художница Аня и женщина с продуктами) и один — откровенно слабый (девушка с наушниками и вопросом «который час»).

Ни одного номера. Ни одного намёка на свидание. Ни одного поцелуя. Даже ни одного намёка на флирт.

Я был победителем в собственной голове и полным нулём в реальности. И это опасное состояние называется «ловушка малых побед». Когда вы делаете чуть-чуть больше, чем обычно, мозг награждает вас дофамином и убеждает, что вы уже достигли успеха. Вы успокаиваетесь, снижаете усилия и... застреваете на месте.

Я понял это, когда допил кофе. «Малыш, — сказал я себе в зеркало, — ты подошёл к четырём женщинам. Это круто для вчерашнего тебя. Но для цели в 100 женщин за год это капля в море. Если ты продолжишь в том же темпе, ты сделаешь 1460 подходов за год. А 100 женщин — это даже не подходы, это именно женщины, с которыми ты установил контакт. Тысяча подходов. Ты готов к тысяче отказов?»

Я не был готов. Но я решил, что стану готовым. И для этого мне нужен был метод, который бы жёстко, быстро и неотвратимо сломал мой страх перед словом «нет».

Так родился **экспресс-метод «30 отказов за 2 недели»**.

Что такое метод «30 отказов» и почему он работает

Идея проста до гениальности и до ужаса страшна на практике: **вы ставите себе целью не получать согласие, а получать отказ**. Ровно 30 отказов за 14 дней. Согласия не засчитываются. Если женщина сказала «да», дала номер, согласилась на свидание — вы не записываете этот подход в зачёт. Вам нужны только «нет», «не надо», «отстань», «у меня есть парень», «я спешу», «извините, не интересно».

Зачем это нужно?

Первое: перепрошивка эмоциональной реакции.

Ваш мозг сейчас устроен так: «нет» = боль, опасность, угроза самооценке. Метод «30 отказов» заставляет мозг за 14 дней получить столько «нет», что они перестают быть событием. Вы привыкаете. Обезболиваете. То, что вчера вызывало паническую атаку, через неделю вызывает лёгкое пожатие плеч: «Очередное "нет"? Ну ок, идём дальше».

В психологии это называется «**экспозиционная терапия**» — вы намеренно и контролируемо подвергаете себя пугающему стимулу до тех пор, пока он не перестаёт вызывать страх. Лечение фобий работает так же: человек с боязнью пауков сначала смотрит на картинку, потом на паука в банке, потом трогает его пинцетом, потом берёт в руки. К концу терапии паук не вызывает ничего, кроме скуки. Здесь то же самое.

Второе: снятие перформанса.

Когда вам нужно согласие, вы играете роль. Вы пытаетесь быть остроумным, крутым, интересным. Вы напряжены, потому что «нельзя ошибиться». Когда вам нужен отказ, вы расслабляетесь. Вы можете сказать любую чушь, потому что результат вам не важен. Более того — чем быстрее вы получите отказ, тем эффективнее ваша тренировка. И вот в этом расслабленном, игровом состоянии вы вдруг начинаете нравиться женщинам. Парадокс? Нет, психология. Люди чувствуют, когда вы чего-то от них хотите, и подсознательно сопротивляются. Люди чувствуют, когда вам всё равно, и тогда им хочется вас заинтересовать.

Как я начал: день первый метода. План и реальность.

Я сел и написал план на две недели.

Правила метода «30 отказов» (моя личная версия):

Каждый день — минимум 3 подхода, максимум 5. Не больше, чтобы не выгореть.

Подход засчитывается, только если я получил явное, вербальное «нет» или невербальный отказ (отворачивается, уходит, надевает наушники).

Вежливое «нет, спасибо» засчитывается. Грубое «отвали» — тем более.

Если женщина дала номер или согласилась на свидание — подход НЕ засчитывается. Я вежливо говорю: «Спасибо, вы очень милы, но у меня сейчас эксперимент, и мне нужны только отказы. Извините за странность». (Да, я так реально делал. Да, это было неловко. Да, некоторые женщины после этого начинали смеяться и всё равно настаивали на знакомстве — такие подходы я тоже не засчитывал).

Запрещено извиняться за сам факт подхода. Можно извиниться за конкретную неловкость, но не за то, что я посмел заговорить.

День 1 метода. Утро. Метро.

Я спустился в метро в час пик. Людской поток, спешащие лица, никакого контакта глазами. Идеальное поле для отказов.

Подход №1. Женщина с коляской.

Она стояла у края платформы, ждала поезд. Коляска с ребёнком. Я подошёл сбоку, чтобы не напугать, и сказал:

— Здравствуйте! У вас очень милый ребёнок. Как зовут?

Она посмотрела на меня с подозрением. Нормально. Женщина с коляской — самый защищённый объект, потому что за ней ребёнок. Я выбрал её специально, чтобы получить гарантированный отказ.

— Извините, я не знакомлюсь, — сказала она ледяным тоном.

— Спасибо! — ответил я с искренней улыбкой. — Это именно то, что мне было нужно. Хорошего дня!

Она посмотрела на меня как на сумасшедшего и отошла на три метра. Я записал в блокнот: «Отказ №1. Женщина с коляской. Вердикт: "не знакомлюсь". Скорость получения отказа — 5 секунд. Качество — отличное».

Подход №2. Девушка в наушниках и с книгой.

Она сидела на скамейке в переходе, читала книгу и слушала музыку. Двойная броня. Ясел рядом, помахал рукой. Она сняла наушники.

— Слушаю.

— Привет! Я тут провожу эксперимент: мне нужно получить 30 отказов от женщин за две недели. Не поможешь? Скажи мне что-нибудь грубое, чтобы я отстал.

Она моргнула. Потом улыбнулась.

— Это самая странная просьба, которую я слышала.

— Знаю. Поэтому и прошу.

— Ладно. Отстань, пожалуйста, я читаю.

— Спасибо! Засчитано. Книга кстати интересная?

Она засмеялась.

— Ты странный. Но забавный. Как тебя зовут?

И тут я попал в ловушку. Она начала задавать вопросы. Я дал имя. Мы поговорили минуты три. Она дала мне свой контакт в мессенджере. Я сказал: «Спасибо, но это не засчитывается, мне нужны отказы. Мне придётся к вам подойти ещё раз и попросить отказать уже по-настоящему». Она рассмеялась и сказала, что будет ждать.

Этот подход я не засчитал. Потому что получил не отказ, а интерес. Но я записал в дневнике важное наблюдение: **«Когда просишь об отказе, люди расслабляются. Они видят, что ты не охотишься. И иногда сами дают тебе шанс».**

Подход №3. Женщина в очереди за кофе.

Та же кофейня, где я провалился в первый день. Та же очередь. Теперь я был спокоен. Я подошёл к женщине лет пятидесяти, дорого одетой, с капризным лицом.

— Извините, можно вам сказать комплимент?

— Ну попробуйте, — снисходительно.

— У вас очень дорогой и элегантный вид. Такое впечатление, что вы только что с приёма в посольстве.

Она расплылась в улыбке.

— Ой, спасибо! Как мило! Вы очень наблюдательный.

— Спасибо. А теперь откажите мне, пожалуйста. Мне по заданию нужно 30 отказов.

Она перестала улыбаться.

— Что? Зачем?

— Эксперимент. Пожалуйста, скажите "нет" или "отстаньте".

Она поджала губы.

— Молодой человек, вы странный. Нет, я не буду вам отказывать. Вы сделали хороший комплимент. Ступайте.

— Но это не отказ!

— Ступайте, я сказала!

Я отошёл. Запись: «Подход не засчитан. Комплимент сработал слишком хорошо. Женщина не захотела отказывать из вежливости. Вывод: с женщинами старшего возраста комплименты работают безотказно, они поощряют внимание».

День 3 метода. Синдром «погони за отказом» и его последствия.

К третьему дню я вошёл во вкус. Мне стало нравиться просить об отказе. Это было похоже на игру: чем быстрее я получу «нет», тем выше мой счёт. Я перестал калибровать ситуацию, перестал выбирать женщин, перестал думать о безопасности.

И вот что из этого вышло.

Подход №8. Женщина у выхода из торгового центра.

Она стояла с пакетами, кого-то ждала. Я подбежал (буквально подбежал) и выпалил:

— Откажите мне! Скажите "отстаньте", пожалуйста!

Она испуганно отшатнулась.

— Что? Уходите, я сейчас охрану позову!

— Спасибо! — сказал я и пошёл дальше.

Через двадцать шагов до меня дошло, что я только что выглядел как психически нездоровый человек, преследующий женщин. Мне стало стыдно. Я пересёк метод. Я перестал быть человеком, который вежливо просит о помощи в эксперименте, и превратился в тролля, который запугивает людей ради своей статистики.

Психологический разбор: «дегуманизация цели»

Это ключевая ловушка любых количественных экспериментов с людьми. Вы начинаете видеть не человека, а функцию. «Женщина с коляской — функция "быстрый отказ"». «Девушка с наушниками — функция "сложный отказ"». Вы перестаёте учитывать, что у неё мог быть плохой день, что она могла бояться мужчин после насилия, что она могла просто устать. И ваша бестактность становится не просто неловкостью, а причиной реальной боли.

Я пересмотрел метод.

Новые правила, которые я добавил после этого случая:

Перед каждым подходом я должен увидеть в женщине человека. Задать себе вопрос: «Что она сейчас чувствует? Готова ли она к контакту? Не напугаю ли я её?»

Если женщина выглядит уставшей, встревоженной, плачущей — не подходить. Метод не стоит чужого спокойствия.

Просить отказ — только в игровой, лёгкой форме. Никакого «откажите мне!» с порога. Сначала контакт, улыбка, потом просьба.

Если женщина явно напугана — немедленно извиниться и уйти. Не важно, засчитан отказ или нет.

Дневник отказов: образцы реальных диалогов (дни 4–10)

Я выписывал каждый отказ в тетрадь. Вот 10 самых показательных (орфография и пунктуация сохранены, как в записях):

Отказ №6.

Место: Улица, остановка.

Я: Извините, у вас есть две минуты?

Она: Нет, извините, я очень спешу. (Уже идёт, не смотрит).

Вердикт: Классика. Спешка — самый удобный способ отказа. Не обидно, быстро, эффективно.

Отказ №9.

Место: Парк, скамейка. Девушка с ноутбуком.

Я: Привет! У тебя очень продуктивный вид. Я по делу: мне нужен отказ для эксперимента. Скажешь "нет"?

Она: (не поднимая головы) У меня дедлайн. Отстань.

Вердикт: Грубовато, но честно. Засчитано.

Отказ №12.

Место: Книжный магазин, отдел фантастики.

Я: Вижу, вы любите фантастику. Какую книгу посоветуете?

Она: (поднимает глаза, улыбается) "Гиперион" Симмонса. А вы зачем подошли?

Я: Честно? Собираю отказы. Можете мне отказать прямо сейчас?

Она: Зачем вам это?

Я: Тренируюсь не бояться "нет".

Она: (смеётся) Это глупо. Но ладно, нет. Не буду я вам отказывать. Возьмите лучше "Гиперион", почитайте, потом поговорим.

Вердикт: Отказ не получен. Получена книга и приглашение к разговору. (Эту женщину я потом увидел ещё раз, мы подружились).

Отказ №15.

Место: Метро, вагон. Девушка сидит, я стою.

Я: (тихо, чтобы не привлекать внимание) Простите, можно странный вопрос?

Она: (настороженно) Какой?

Я: Вы не могли бы мне отказать? Просто сказать "нет, не хочу с вами говорить".

Она: Нет, не хочу с вами говорить.

Я: Спасибо!

Она: (через паузу) Вы какой-то псих.

Я: Возможно. Извините за беспокойство.

Вердикт: Идеальный отказ. Быстро, чётко, без драмы.

Отказ №18.

Место: кафе. Официантка.

Я: (после того как она приняла заказ) У вас очень приятная улыбка. И мне нужно от вас услышать "нет". Сможете?

Она: (растерянно) Нет... то есть да... то есть что?

Я: Скажите "не приставайте, я на работе".

Она: (смеясь) Не приставайте, я на работе. Но вы милый. Заказывайте чаще.

Вердикт: Отказ получен, но с улыбкой. Засчитывается.

Отказ №22.

Место: Улица, вечер. Женщина с собакой.

Я: Какая красивая собака! Можно погладить?

Она: Да, конечно, она добрая.

Я: (гладю собаку, потом поднимаюсь) А теперь откажите мне. Мне для эксперимента.

Она: (меняет лицо) А, так вот оно что... Ну, идите вы... Короче, нет. До свидания.

Вердикт: Женщина почувствовала себя использованной. Я сначала получил контакт через собаку, а потом резко переключился на «мне нужно». Ошибка: надо было с самого начала говорить об эксперименте, а не притворяться любителем собак.

Отказ №27.

Место: Спортзал, зона растяжки. Девушка в наушниках.

Я: (жестами показываю, хочу что-то сказать). Она снимает наушники.

Я: Извините за вторжение в личное пространство. Мне нужно 30 отказов за две недели. Не можете?

Она: (без эмоций) Нет.

Я: Спасибо. (Ухожу).

Вердикт: Идеально. Минимально, уважительно, быстро. Спортзал — место, где люди часто не хотят общаться. Это нормально.

Отказ №30. ПОБЕДА!

Место: Тот же подземный переход, где я познакомился с Аней-художницей. Девушка лет двадцати пяти с рыжими волосами.

Я: Привет! Ты не могла бы мне отказать? Это мой 30-й отказ. Нужен последний.

Она: (с любопытством) А что за эксперимент?

Я: Учусь не бояться слова "нет".

Она: Круто. Тогда я скажу не просто "нет". Я скажу: "Нет, и вообще ты мне не нравишься, иди тренируйся на других".

Я: (радостно) Идеально! Спасибо! Ты лучшая!

Она: (улыбаясь) Странный ты. Но хороший. Удачи.

Вердикт: 30 отказов за 11 дней. Цель достигнута досрочно. Я чувствовал эйфорию.

Что изменилось во мне за эти 11 дней

Когда я записал 30-й отказ, я сел на скамейку в том же переходе и задумался. Я вспомнил своё состояние 11 дней назад: трясущиеся руки, сухость во рту, панический страх перед каждой женщиной. И что сейчас?

А сейчас я чувствовал... ничего. Слово «нет» перестало быть для меня событием. Это просто звук. Как шум проезжающей машины или лай собаки за окном. Он есть. Он не приятен, но он не опасен. Я перестал связывать «нет» со своей самооценкой.

Вот конкретные изменения:

Исчезла дрожь в голосе. Даже когда я волнуюсь, голос стал ровным. Потому что подсознание больше не кричит: «Осторожно, сейчас будет больно!»

Я перестал заучивать фразы. Раньше я готовил сценарии разговора как к экзамену. Теперь я могу начать с любой фразы, даже с самой дурацкой, потому что знаю: если провалюсь — получу «нет» и пойду дальше. А если вдруг получится — приятный бонус.

Появилась внутренняя опора. Я понял, что моя ценность не зависит от того, как на меня реагирует случайная женщина. Это банальная истина, но чтобы её прочувствовать, нужно получить 30 отказов в лицо и остаться в порядке.

Женщины стали чаще говорить «да». Парадокс, который я уже упоминал. Когда перестаёшь бояться отказа, перестаёшь выглядеть нуждающимся. А не-нуждающийся человек — это привлекательный человек. За эти 11 дней, помимо 30 отказов, я получил 7 номеров телефона (которые я не засчитывал в метод, но записывал отдельно).

Технические приёмы, которые я вывел из метода «30 отказов»

Приём 1. «Отказ на экспорт»

Самый эффективный способ получить отказ, не напугав женщину — сказать честно: «Извините, я тут провожу психологический эксперимент. Мне нужно научиться спокойно воспринимать отказы. Не можете? Просто скажите мне "нет" или "отстаньте"».

Почему это работает: вы превращаетесь из потенциального преследователя в человека, который просит о помощи. А помогать приятно.

Приём 2. «Три секунды на первый контакт»

Как только вы заметили женщину, у вас есть 3 секунды, чтобы подойти. Если вы ждёте дольше, мозг начинает включать режим саботажа: «А что если... а вдруг... а может не надо...». Через 10 секунд вы уже не подойдёте никогда. Правило трёх секунд: увидел — сделал шаг. Не думай. Думать будешь после.

Приём 3. «Счётчик отказов в телефоне»

Я загрузил простое приложение-счётчик (можно обычный блокнот). И каждый раз, получая отказ, нажимал «+1». Это превращает эмоциональную боль в игру. Вы смотрите на цифру и думаете: «Ещё один шаг к цели. Прогресс!» — а не «Меня отшили, я ничтожество».

Приём 4. «Отказная пятница»

Раз в неделю я устраивал себе день, когда моей единственной целью было получить 5 отказов. В этот день я не пытался быть милым, остроумным или интересным. Я просто ходил и просил отказать. Это как разгрузочный день для психики. После такого дня поход в обычный режим «попробую познакомиться» кажется лёгкой прогулкой.

Домашнее задание к главе 2

Задание 1. «Первые 5 отказов»

Вы выполняете метод, но в облегчённой версии. Не 30, а 5 отказов за 3 дня. Ваша задача: подойти к 5 разным женщинам в разных местах (улица, транспорт, магазин, кафе, парк) и попросить у них отказ, используя честную формулу: «Извините, я тренируюсь не бояться отказов. Не скажете мне "нет"?»

Если женщина говорит «да» или начинает разговор — не засчитывайте. Вежливо поблагодарите и идите к следующей. Вам нужно именно «нет».

Задание 2. «Дневник страха перед отказом»

Перед каждым подходом записывайте уровень страха по шкале от 1 до 10. Сразу после отказа запишите уровень страха снова. Сравните. Вы увидите, что пик страха приходится на момент ДО подхода, а не после отказа. Это доказывает, что вы боитесь не отказа, а своего воображения.

Задание 3. «Анализ лучшего отказа»

После того как соберёте 5 отказов, выберите тот, который был самым вежливым или самым смешным. Напишите его дословно. А потом напишите, что вы чувствовали через 10 минут после него. Скорее всего, вы уже забыли о нём или даже улыбаетесь. Запомните это состояние: отказ не убивает.

Задание 4 (продвинутый уровень). «Отказ за отказом»

В один из дней попробуйте получить 3 отказа подряд за один час. Без перерыва. Первый отказ — и сразу идёте ко второй женщине, потом к третьей. Это как прыгнуть в холодную воду три раза подряд. После третьего вы перестанете замечать холод.

Промежуточные итоги после метода «30 отказов»

Что я получил:

Страх перед словом «нет» снизился с 9/10 до 2/10.

Время восстановления после отказа — с 2 часов до 30 секунд.

Количество подходов в день выросло с 1-2 до 5-10.

Появилось чувство юмора по отношению к самому себе. Теперь я могу рассказать друзьям: «Представляешь, сегодня меня послали так, что даже обидно не было, а смешно».

Что я потерял:

Иллюзию, что я «особенный» и что женщины должны мне внимание по умолчанию.

Страх выглядеть глупо.

Привычку оправдываться и извиняться за каждый подход.

Главный вывод, записанный в дневнике жирными буквами:

«Отказ — это не приговор моей личности. Отказ — это просто информация. Информация о том, что у этой женщины сейчас нет ресурса, желания или возможности общаться. Или информация о том, что я выбрал неправильный момент, неправильное место, неправильные слова. Или информация вообще ни о чём, кроме её усталости. Я перестал искать скрытый смысл в слове "нет". "Нет" — это "нет". Точка. Дальше».

В конце главы — письмо читателю, который боится начинать:

Я знаю, что ты сейчас думаешь. «Это всё хорошо, но у меня не получится. Я слишком стеснительный. У меня голос дрожит. Я краснею. Я заикаюсь. Меня пошлют так, что я умру на месте».

Слушай. Я тоже так думал. В первый день у меня тряслись руки так, что я пролил кофе на штаны. Во второй день я дважды подходил к женщине, открывал рот, и оттуда не вылетало

ни звука. В третий день одна девушка сказала мне: «Ты жалкий», и я полчаса сидел в парке, глядя в одну точку.

Но знаешь что? На десятый день я уже смеялся над этими историями. А на тридцатый день я благодарил каждую женщину, которая мне отказала, потому что она сделала меня сильнее.

Слово «нет» не убивает. Его можно получить 30 раз за две недели и остаться живым, здоровым и даже счастливым. Просто начни. Прямо сегодня. Прямо сейчас. Выйди из дома. Найди женщину. Попроси её сказать «нет». И ты увидишь, что мир не рухнет.

А если всё-таки страшно — перечитай эту главу ещё раз. Я сам прошёл этот путь. И у тебя получится.

Глава 3. Конвейер комплиментов: 50 искренних комплиментов незнакомкам за 7 дней

Опыт, который превратил меня из «странного типа» в «приятного человека, от которого хочется улыбнуться»

Утро после метода «30 отказов». Новый вызов.

Я проснулся с чувством, которое сложно описать. С одной стороны, я был горд. Тридцать отказов за одиннадцать дней — это победа. Я перестал бояться слова «нет». Меня теперь не пробить. Я — терминатор общения.

С другой стороны, я чувствовал пустоту. Да, я научился получать отказы. Но цель-то была не в этом. Цель была в том, чтобы научиться устанавливать контакт, вызывать симпатию, создавать химию. А с этим у меня всё ещё были проблемы.

Я сел и проанализировал свои подходы за одиннадцать дней. Из примерно 45 подходов (30 отказов + 15, где я получил не отказ, а нейтральную или позитивную реакцию) я получил 7 номеров телефона. Семь! Это успех? Для человека, который месяц назад боялся открыть рот в кофейне — да. Для человека, который хочет 100 женщин за год — нет. Потому что семь номеров за одиннадцать дней — это примерно 20 номеров в месяц. 240 номеров в год. Но номера — это ещё не женщины. Из этих семи номеров только два привели к свиданию. А из двух свиданий... ну, об этом в следующей главе.

Мне нужно было что-то менять. Я не мог продолжать подходить с просьбой «откажите мне». Это была тренировка, но не жизнь. Мне нужно было научиться дарить женщинам положительные эмоции с первой секунды. Научить их улыбаться. Научить их хотеть продолжать разговор не потому, что я «странный экспериментатор», а потому что им со мной приятно.

Так родилась идея «**Конвейера комплиментов**».

Что такое «Конвейер комплиментов» и почему 50 за 7 дней

Идея до безумия проста: **за 7 дней сделать 50 искренних комплиментов 50 разным незнакомым женщинам**. Никаких просьб, никаких «дайте номер», никаких «откажите мне». Только комплимент. Сказал — улыбнулся — ушёл. Максимум — короткий диалог, если женщина сама его поддерживает.

Почему 50? Потому что 30 — это мало. А 100 — это слишком много для одной недели. 50 — золотая середина. Почему 7 дней? Потому что неделя — это удобный цикл. Вы начинаете в понедельник, заканчиваете в воскресенье, и в понедельник у вас уже новая привычка.

Правила «Конвейера комплиментов» (моя версия):

Комплимент должен быть искренним. Если я не нахожу в женщине ничего, что мне действительно нравится — я не подхожу. Лучше сделать 30 искренних комплиментов, чем 50 фальшивых.

Комплимент — не повод для знакомства. Я не прошу номер, не предлагаю встретиться, не пытаюсь «развить успех». Моя единственная цель — подарить положительную эмоцию.

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.